BIBL. CENTR. UNIV.
„M. EMINESCU" IAŞI
I 363.245

Colecţia HEXAGON

Cum ne probăm argumentele? Cum le prezentăm? Care sînt regulile „jocului" ce trebuie respectate de cel ce doreşte să se angajeze cu succes în comunicarea cu ceilalţi? Cartea reprezintă o abordare practică şi cuprinzătoare a strategiilor şi tehnicilor ce permit susţinerea propriei poziţii sau respingerea argumentelor preopinentului, precum şi identificarea erorilor şi capcanelor pe care le poate ascunde o argumentare.

Ce este argumentarea? • De unde să încep în argumentare? • Despre ce anume voi pleda? • Cum voi demonstra argumentul? • Cum voi demonstra logic în faţa publicului? • Ce ar trebui să evit? • Cum se redactează un dosar de argumentare?

Karyn Charles Rybacki şi **Donald Jay Rybacki** sînt profesori de Comunicare verbală şi Relaţii publice în cadrul Communication and Performance Studies Department, Northern Michigan University, SUA. De aceeaşi autori: *Communication Criticism: Approaches and Genres.*

Advocacy and Opposition: An Introduction to Argumentation, Allyn & Bacon, 2000

© 2000, 1996, 1991, 1986 by Allyn & Bacon
A Pearson Education Company

© 2004 by Editura POLIROM, pentru prezenta traducere

www.polirom.ro

Editura POLIROM
Iaşi, B-dul Carol I nr. 4, P.O. BOX 266, 700506
Bucureşti, B-dul I.C. Brătianu nr. 6, et. 7, ap. 33, O.P. 37; P.O. BOX 1-728, 030174

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României:

RYBACKI, KARYN C.
O introducere în arta argumentării: pledarea şi respingerea argumentelor / Karyn C. Rybacki, Donald J. Rybacki; trad. de Viorel Murariu – Iaşi : Polirom, 2004

488 p.; 21 cm – (Hexagon. Practic)

ISBN: 973-681-591-9

I. Rybacki, Donald J.
II. Murariu, Viorel (trad.)

164.031

Printed in ROMANIA

Karyn C. Rybacki
Donald J. Rybacki

O INTRODUCERE ÎN ARTA ARGUMENTĂRII

Pledarea şi respingerea argumentelor

Traducere de Viorel Murariu

368401
B.C.U. IASI

ACU

POLIROM
2004

Cuprins

Prefaţă 11

1. Ce este argumentarea? 16
Natura argumentării 17
Evoluţia istorică a argumentării 23
Utilitatea argumentării 27
Limite ale folosirii argumentării 31
Standarde etice pentru argumentare 33
Răspunderea de a cerceta 34
Răspunderea de a sluji interesul general 36
Răspunderea de a demonstra logic 37
Răspunderea de a respecta uzanţele comunicării 38
Lecturi suplimentare recomandate 41
Bibliografie 42

2. De unde să încep în argumentare? 44
Domenii ale argumentării 45
Prezumţia 49
Obligaţia pledantului de a demonstra ceea ce susţine 56
Cazul la prima vedere (cazul prima facie*)* 60
Lecturi suplimentare recomandate 68
Bibliografie 69

3. Despre ce anume voi pleda? 70
Natura moţiunilor 70
Cum se selectează termenii care urmează să fie definiţi 72
Cum se precizează direcţia schimbării 74
Cum se identifică chestiunile-cheie 79

22.IUL. 2004

Rezumatul subcapitolului privitor la natura moţiunilor 84
Clasificarea moţiunilor 84
Moţiunile de natură faptică 85
Moţiunile de valoare 86
Moţiunile de strategie 88
Rezumatul subcapitolului privitor la clasificarea moţiunilor 90
Cum se formulează moţiunea 91
Cum se definesc termenii-cheie 94
Reguli ale procesului de definire 95
Termenii care necesită să fie definiţi 98
Cum să definim termenii 101
Lecturi suplimentare recomandate 105
Bibliografie 105

4. Cum să analizez moţiunile? 106
Cum să identific cauza imediată 107
Cauza imediată în cadrul moţiunilor de natură faptică 108
Cauza imediată în cadrul moţiunilor de valoare 109
Cauza imediată în cadrul moţiunilor de strategie 110
Cum să cercetez contextul istoric 111
Contextul istoric în cadrul moţiunilor de natură faptică 111
Contextul istoric în cadrul moţiunilor de valoare 112
Contextul istoric în cadrul moţiunilor de strategie 115
Cum să definesc termenii-cheie şi cum să creez deducţia iniţială 117
Termenii-cheie în cadrul moţiunilor de natură faptică 121
Termenii-cheie în cadrul moţiunilor de valoare 122
Termenii-cheie în cadrul moţiunilor de strategie 123
Cum se identifică chestiunile standard 124
Chestiunile standard în cadrul moţiunilor de natură faptică 125
Chestiunile standard în cadrul moţiunilor de valoare 127
Chestiunile standard în cadrul moţiunilor de strategie 131
Lecturi suplimentare recomandate 135
Bibliografie 136

5. Cum se creează o unitate de argumentare? 137
Modelul de argument propus de Toulmin 138
Afirmaţiile 138
Temeiurile 146
Justificarea 153
Sprijinul 157
Nuanţările 159
Reconstrucţiile 161
Argumentele simple, argumentele în lanţ şi argumentele ciorchine 163
Lecturi suplimentare recomandate 167
Bibliografie 167

6. Cum voi demonstra argumentul? 168
Identificarea dovezilor 169
Căutarea cu ajutorul indicelui tematic 172
Cărţi 173
Periodice 174
Ziare 176
Documente guvernamentale 177
Anuare, enciclopedii şi alte resurse tipărite 178
Tipuri de dovezi şi metode de verificare a acestora 181
Dovezile de natură faptică 182
Dovezile bazate pe opinii 200
Cum se notează dovezile 207
Lecturi suplimentare recomandate 211
Bibliografie 213

7. Cum voi demonstra logic în faţa publicului? 215
Argumentul cauzal 218
Argumentul bazat pe aparenţe 224
Argumentul bazat pe generalizări 228
Argumentul bazat pe invocarea de cazuri similare 233
Argumentul prin analogie 237
Argumentul bazat pe recurgerea la informaţii furnizate de experţi 241
Argumentul bazat pe dileme 249
Lecturi suplimentare recomandate 252
Bibliografie 253

8. Ce ar trebui să evit? 255
Sofismele de raţionament 256
Generalizarea pripită 256
Transferul 258
Argumentele irelevante 264
Raţionamentele circulare 265
Evitarea chestiunii 267
Dihotomia forţată sau falsa dilemă 273
Rezumatul sofismelor de raţionament 275
Sofismele relevanţei 275
Argumentul care invocă necunoaşterea 276
Argumentul care invocă numărul celor ce procedează la fel 278
Argumentul care invocă compătimirea 280
Argumentul care invocă opinia experţilor 282
Argumentul care invocă forţa tradiţiei 284
Argumentul care invocă umorul 286
Rezumatul sofismelor relevanţei 288
Sofismele de limbaj 289
Ambiguitatea şi echivocaţia 289
Limbajul evaluativ 291
Terminologia de specialitate 292
Lecturi suplimentare recomandate 295
Bibliografie 296

9. Cum se dezbat moţiunile de natură faptică? 297
Cum se pledează moţiunile de natură faptică 301
Cum se construieşte un caz la prima vedere (cazul *prima facie*) 304
Cum se resping argumentele opuse prin anticipare 308
Argumentul în acţiune 309
Cum se resping moţiunile de natură faptică 313
Cum se evaluează deducţia iniţială 314
Cum se foloseşte prezumţia pentru a contesta deducţia iniţială 315
Cum se respinge prin negare şi prin invocarea de circumstanţe insuficient analizate 316
Cum se resping argumentele prin anticipare 318
Argumentul în acţiune 318
Lecturi suplimentare recomandate 323
Bibliografie 324

10. Cum se dezbat moţiunile de valoare? 325
Cum se pledează moţiunile de valoare 333
Cum se defineşte obiectul valorii 334
Cum se identifică ierarhia 334
Cum se specifică criteriile 336
Cum se măsoară obiectul valorii 340
Argumentul în acţiune 343
Cum se resping moţiunile de valoare 347
Cum se stabileşte strategia 348
Cum se examinează definiţiile şi ierarhia 348
Cum se contestă criteriile 351
Respingerea evaluării 351
Argumentul în acţiune 352
Lecturi suplimentare recomandate 357
Bibliografie 358

11. Cum se dezbat moţiunile de strategie? 359
Cum se pledează moţiunile de strategie 360
Pledarea primei chestiuni standard 364
Pledarea celei de-a doua chestiuni standard 368
Pledarea celei de-a treia chestiuni standard 369
Argumentul în acţiune 373
Cum se resping moţiunile de strategie 378
Cum se stabileşte strategia 379
Examinaţi definiţiile 380
Respingeţi motivul invocat pentru schimbare 381
Contestaţi inerenţa 382
Respingeţi presupusele consecinţe ale schimbării 383
Avansaţi o contrapropunere 387
Argumentul în acţiune 389
Lecturi suplimentare recomandate 397
Bibliografie 398

12. Cum să îmi prezint argumentele în faţa publicului? 399
Analiza aşteptărilor publicului 400
Publicul în general 401
Publicul propriu-zis 402
Selectarea vocabularului şi stilul .....
Cuvintele ca simboluri .....
Elementele stilului .....
Introduceri, tranziţii şi concluzii .....

B.C.U. „M. EMINESCU" IAŞI

8. Ce ar trebui să evit? 255
Sofismele de raţionament 256
Generalizarea pripită 256
Transferul 258
Argumentele irelevante 264
Raţionamentele circulare 265
Evitarea chestiunii 267
Dihotomia forţată sau falsa dilemă 273
Rezumatul sofismelor de raţionament 275
Sofismele relevanţei 275
Argumentul care invocă necunoaşterea 276
Argumentul care invocă numărul celor ce procedează la fel 278
Argumentul care invocă compătimirea 280
Argumentul care invocă opinia experţilor 282
Argumentul care invocă forţa tradiţiei 284
Argumentul care invocă umorul 286
Rezumatul sofismelor relevanţei 288
Sofismele de limbaj 289
Ambiguitatea şi echivocaţia 289
Limbajul evaluativ 291
Terminologia de specialitate 292
Lecturi suplimentare recomandate 295
Bibliografie 296

9. Cum se dezbat moţiunile de natură faptică? 297
Cum se pledează moţiunile de natură faptică 301
Cum se construieşte un caz la prima vedere (cazul *prima facie*) 304
Cum se resping argumentele opuse prin anticipare 308
Argumentul în acţiune 309
Cum se resping moţiunile de natură faptică 313
Cum se evaluează deducţia iniţială 314
Cum se foloseşte prezumţia pentru a contesta deducţia iniţială 315
Cum se respinge prin negare şi prin invocarea de circumstanţe insuficient analizate 316
Cum se resping argumentele prin anticipare 318
Argumentul în acţiune 318
Lecturi suplimentare recomandate 323
Bibliografie 324

10. Cum se dezbat moţiunile de valoare? 325
Cum se pledează moţiunile de valoare 333
Cum se defineşte obiectul valorii 334
Cum se identifică ierarhia 334
Cum se specifică criteriile 336
Cum se măsoară obiectul valorii 340
Argumentul în acţiune 343
Cum se resping moţiunile de valoare 347
Cum se stabileşte strategia 348
Cum se examinează definiţiile şi ierarhia 348
Cum se contestă criteriile 351
Respingerea evaluării 351
Argumentul în acţiune 352
Lecturi suplimentare recomandate 357
Bibliografie 358

11. Cum se dezbat moţiunile de strategie? 359
Cum se pledează moţiunile de strategie 360
Pledarea primei chestiuni standard 364
Pledarea celei de-a doua chestiuni standard 368
Pledarea celei de-a treia chestiuni standard 369
Argumentul în acţiune 373
Cum se resping moţiunile de strategie 378
Cum se stabileşte strategia 379
Examinaţi definiţiile 380
Respingeţi motivul invocat pentru schimbare 381
Contestaţi inerenţa 382
Respingeţi presupusele consecinţe ale schimbării 383
Avansaţi o contrapropunere 387
Argumentul în acţiune 389
Lecturi suplimentare recomandate 397
Bibliografie 398

12. Cum să îmi prezint argumentele în faţa publicului? 399
Analiza aşteptărilor publicului 400
Publicul în general 401
Publicul propriu-zis 402
Selectarea vocabularului şi stilul 404
Cuvintele ca simboluri 404
Elementele stilului 406
Introduceri, tranziţii şi concluzii 411

B.C.U. M. EMINESCU IAŞI

Tehnici de prezentare 414
Folosirea vocii 414
Folosirea corpului 417
Folosirea mijloacelor vizuale 419
Cum se cîştigă credibilitate din partea publicului 421
Credibilitatea exterioară 422
Credibilitatea interioară 423
Cum să folosiţi credibilitatea pe care o aveţi 424
Lecturi suplimentare recomandate 427
Bibliografie 427

Addenda A: Care sînt regulile jocului? 428
Formate de dezbateri 428
Responsabilităţile vorbitorilor 431
Obligaţia de a respinge 436
Chestionarea încrucişată 437
Cum se iau notiţe 442
Arbitrii de dezbateri 443
Bibliografie 445

Addenda B: Cum se redactează un dosar de argumentare? 446
Formate pentru redactarea dosarului de argumentare 449
Un model de dosar de argumentare 451
Bibliografie 452

Glosar de termeni 463

Indice tematic 471

Prefaţă

În primele trei ediţii ale cărţii *O introducere în arta argumentării*, scopul nostru a fost să abordăm argumentarea într-o manieră care menţinea elementele esenţiale ale teoriei şi practicii aşa cum există ele în dezbaterea competiţională, adaptîndu-le însă astfel încît să răspundem nevoilor cursantului care nu face parte dintr-un club de dezbateri. În această a patra ediţie a lucrării noastre, rămînem fideli ideii de a oferi o abordare practică a noţiunilor de gîndire analitică pentru cursantul aflat la porţile cunoaşterii în acest domeniu. Profesorilor care doresc mai mult decît o simplă prezentare tradiţională a dezbaterii de strategie, pentru orele de argumentare sau de gîndire analitică, actuala ediţie le propune o perspectivă teoretică asupra naturii argumentului în societatea contemporană; o examinare a principiilor morale ale dezbaterii ca formă de comunicare; o analiză specială a procesului creării de argumente cînd se foloseşte modelul de argument propus de Stephen Toulmin; precum şi o abordare exhaustivă a moţiunilor de natură faptică, de valoare şi de strategie, privite drept contexte pentru argumentare. Addenda A oferă reguli şi diverse formate acelor profesori al căror interes primordial îl constituie dezbaterile.

Modificări aduse celei de-a patra ediţii

1. Am clarificat legătura existentă între argumentare şi persuasiune în capitolul 1, folosind Modelul Probabilităţii de Elaborare. Acesta ar trebui să le permită cursanţilor să înţeleagă mai bine diferenţele dintre modalităţile de gîndire folosite în argumentare şi în persuasiune.

2. Am rescris şi am restructurat discuţia privitoare la dovezi şi documentare din capitolul 6. În ediţiile anterioare, capitolul începea cu o discuţie asupra tipurilor de dovezi şi a metodelor de verificare a acestora, urmată de o descriere a tipurilor de surse care există într-o bibliotecă. În ediţia de faţă, capitolul debutează cu o discuţie asupra avantajelor şi dezavantajelor prezentate de sursele electronice şi de cele tipărite, accentuîndu-se importanţa folosirii la maxim a potenţialului bibliotecii. Mai apoi, cursanţilor li se explică cum să-şi conceapă o strategie de documentare, folosindu-se de Catalogul Sistematic pe domenii al Bibliotecii Congresului. Discuţia referitoare la sursele ce pot fi găsite într-o bibliotecă descrie strategia de documentare, îndreptîndu-i, de asemenea, pe tineri către anumite surse electronice care să le permită să lărgească, metaforic vorbind, zidurile bibliotecii din instituţia lor de învăţămînt. Cea de-a patra ediţie discută metodele de verificare a dovezilor în raport cu tipurile de dovezi la care ele sînt aplicabile, în loc să le prezinte separat pe fiecare.
3. Capitolul 11, referitor la dezbaterea de strategie, a fost rescris pentru a sublinia cum anume investigarea contextului istoric şi a cauzelor imediate de preocupare cu privire la un subiect îl pot influenţa pe cel care pledează pentru schimbare în alegerea tipului de caz şi a cadrului de organizare pe care le va folosi. Exemplul utilizat pînă acum, cel al şofatului în stare de ebrietate, a fost înlocuit cu un altul, care îi pune imediat pe jar pe studenţii noştri – parcarea în campus. Acest exemplu se integrează mai bine în discutarea argumentelor pro sau contra necesităţii schimbării.
4. Chestiunea redactării dosarului de argumentare a fost mutată din capitolul 12 în Addenda B şi am introdus un exemplu de formate de dosare, reduse la elementele constitutive de bază, cu scopul de a arăta modificările pe care le suferă atunci cînd se includ argumente propriu-zise. Acest exemplu ar trebui să le fie util profesorilor care le cer cursanţilor lor să scrie dosare. Modificarea ar trebui să-i satisfacă pe cei care, în ediţiile anterioare, erau agasaţi de prezenţa celor şase pagini dedicate redactării de dosare în mijlocul capitolului 11.
5. Am adăugat un glosar de termeni, la cererea unui număr de cititori care utilizează lucrarea noastră.
6. Activităţile de învăţare au fost scoase de la finele fiecărui capitol şi adăugate la „Manualul profesorului". Lista bibliografică unică a fost împărţită în liste individuale, care au fost plasate la sfîrşitul fiecărui capitol. Acesta este un alt domeniu în care am ţinut cont de sugestiile pe care le-am primit.
7. Mai există cîteva modificări minore pe care le-am operat pentru a îmbunătăţi prezenta ediţie, schimbări care sînt însă prea neînsemnate ca să justifice o descriere. Identificarea lor s-ar asemăna cu încercarea de a descoperi „şoricei Mickey ascunşi" la Disneyland. Sperăm că cititorii ediţiilor anterioare le vor remarca, conştient sau inconştient, şi vor fi încîntaţi.

Privire de ansamblu asupra cărţii

Capitolul 1 defineşte argumentarea şi discută cum anume diferă aceasta de persuasiune, folosind Modelul Probabilităţii de Elaborare. Capitolul explică legătura teoriei contemporane a argumentării cu dialectica, retorica şi logica şi se încheie cu o discuţie despre etică. Capitolul 2 lărgeşte definiţia argumentării pentru a o considera drept un proces bazat pe domenii de argumentare. Capitolul explică rolurile de pledant şi oponent, natura prezumţiei, obligaţia pledantului de a dovedi ceea ce susţine şi detaliază natura unui caz la prima vedere (cazul *prima facie*). Capitolul 3 discută natura moţiunilor, clasificarea acestora în moţiuni de natură faptică, de valoare şi de strategie şi cum anume se formulează şi se definesc termenii-cheie ai unei moţiuni. Capitolul 4 explică cum se analizează o moţiune din perspectiva identificării cauzelor imediate de preocupare faţă de un subiect, cum se investighează contextul său istoric, cum se utilizează definiţia termenilor-cheie pentru a formula o ipoteză iniţială cu privire la subiect şi cum se selectează chestiunile de argumentat propriu-zise, prin aplicarea chestiunilor standard la moţiunile de natură faptică, la cele de valoare şi la cele de strategie. Capitolul 5 se concentrează asupra modelului propus de Stephen Toulmin, privindu-l drept un sistem pentru crearea unităţilor individuale de argumentare, care să-i confere acesteia validitate din punct de vedere logic. Capitolul 6 prezintă avantajele şi dezavantajele surselor de informare tipărite şi de natură electronică. Capitolul mai descrie o strategie pentru activitatea de documentare în bibliotecă şi ia în discuţie tipurile de dovezi şi modalităţile de a le verifica, precum şi pe cele de a le nota. Capitolul 7 îl învaţă pe cursant cum să încorporeze rezultatul cercetărilor sale în procesul creării de raţionamente,

cum să întreprindă saltul inferenţial de la dovezi la o concluzie despre acele dovezi. Sînt discutate şi ilustrate structurile pentru raţionamentele cauzale, pentru cele bazate pe aparenţe, cele prin generalizare, cele care invocă cazuri similare, cele prin analogie, cele prin recurgerea la informaţii furnizate de experţii în domeniu, precum şi cele bazate pe dileme. Capitolul 8 examinează disfuncţiile care apar în timpul procesului alcătuirii de raţionamente, trecînd în revistă sofismele cel mai frecvent întîlnite în crearea de argumente. Capitolul 9 este dedicat moţiunilor de natură faptică, rolului jucat de ele în evaluarea ipotezelor şi în arbitrarea interpretărilor de natură faptică divergente. Sînt prezentate strategii pentru crearea de argumente pro şi contra cu privire la moţiunile de natură faptică. Capitolul 10 se concentrează asupra moţiunilor de valoare şi asupra rolului valorilor esenţiale, aranjate după ierarhii valorice, ca punct central al argumentării. Se explică cum se folosesc criteriile pentru susţinerea şi respingerea valorilor. Capitolul 11 este axat pe moţiunile de strategie şi pe impactul pe care documentarea privitoare la contextul istoric şi la cauzele imediate ale unei probleme îl are asupra construcţiei cazului. Accentul cade pe diferite sisteme de abordare a susţinerii unei strategii, cît şi pe metodele de respingere a acestor sisteme. Capitolul 12 se referă la tehnicile folosite în prezentarea argumentelor, atît ascultătorilor, cît şi cititorilor, punînd accentul pe argumentarea orală. Sînt abordate procesul de analiză a publicului, cel de selectare a limbii şi stilului, cel de prezentare şi de folosire a credibilităţii. Addenda A rezumă reguli şi formate utilizate în dezbaterea competiţională şi abordează responsabilităţile vorbitorilor, procesul de chestionare încrucişată, precum şi rolul arbitrului de dezbateri. Addenda B discută redactarea dosarului de argumentare, furnizînd formate generice pentru dosarele de argumentare de natură faptică şi de valoare şi oferind ilustrări pentru folosirea lor.

Mulţumiri

Dorim să adresăm mulţumiri celor care ne-au citit manuscrisul, persoane ale căror sugestii de îmbunătăţire a celei de-a treia ediţii au contribuit la forma pe care o are cea prezentă: lui Molly Mayhead, de la Universitatea Western Oregon; lui Tracy Hasley Frederick, de la Cowley College; şi lui Gary L. Phillips, de la Universitatea Statului Arkansas din Little Rock. Dorim, de asemenea, să le mulţumim editorilor şi celor care se ocupă de producţie de la editura Allyn and Bacon pentru ajutorul acordat. Le mulţumim acelora dintre colegii noştri care au folosit ediţiile anterioare şi care ne-au dat sfaturi privitor la ceea ce am putea întreprinde pentru a le îmbunătăţi. În fine, le mulţumim cursanţilor noştri, care ne-au spus deschis părerile lor despre ce le-a plăcut sau nu le-a plăcut în ediţia a treia. Contribuţia lor ne-a fost de folos în transformarea acestei cărţi în ceea ce, sperăm noi, reprezintă o abordare mai bună a predării şi învăţării procesului de argumentare.

1
Ce este argumentarea?

Felul în care reacţionaţi la ideea de „a purta o dispută" vă poate influenţa atitudinea faţă de acest manual şi faţă de cursul în cadrul căruia este predat. În prima oră de curs, le cerem celor înscrişi la cursul nostru de argumentare să se prezinte şi să ne spună de ce vor să înveţe despre argumentare. Unul dintre cursanţi ne-a spus că el şi prietena lui poartă tot timpul dispute şi că el doreşte să înveţe cum să cîştige aceste dispute. Dacă şi definiţia dumneavoastră despre „a discuta în contradictoriu" sau „a purta o dispută" este bazată pe reacţii negative, ce se amplifică pe parcursul disputei, sperăm ca această carte să vă schimbe impresiile pe care le aveţi cu privire la rosturile şi avantajele argumentării.

Discuţia în contradictoriu sau, altfel spus, disputa are un rol esenţial pentru existenţa noastră ca fiinţe umane. Ne putem închipui că, în preistoria umanităţii, strămoşii noştri susţineau păreri diferite cînd venea vorba cum să vîneze mai cu spor, cum să interpreteze semnele anotimpurilor sau cum să administreze diversele lor forme de organizare socială. Parte din aceste discuţii în contradictoriu trebuie să fi implicat şi o anumită cantitate de reacţii nedorite, care creşteau pe parcurs, dar probabil că omenirea nu ar fi cunoscut evoluţia spirituală, socială şi tehnologică pe care o ştim dacă definiţia argumentării s-ar fi redus exclusiv la susţinerea reacţiilor negative. Progresele noastre în toate domeniile, de la tehnologia comunicaţională la descifrarea manuscriselor de la Marea Moartă, nu reprezintă altceva decît cazuri concrete de folosire a argumentării de către specialiştii interesaţi în aceste domenii.

În mod tradiţional, argumentarea a fost considerată totalitatea mijloacelor pe care le folosim pentru a ne fundamenta opiniile şi pentru a le împărtăşi altora. În zilele noastre, descoperim o revigorare a interesului privitor la felul în care oamenii se pot folosi de argumentare. Savanţii europeni explorează modul în care utilizăm argumentarea în activităţile noastre cotidiene. Ei definesc argumentarea drept „o manieră de rezolvare constructivă, prin colaborare, a dezacordurilor, prin interacţiuni verbale menite să pună capăt unui conflict de opinii" (Walton, 1992, p. xi). În afară de perspectiva tradiţională de utilizare a argumentării pentru a fundamenta diverse opinii, savanţi aparţinînd mai multor naţiuni încep să privească argumentarea drept mijlocul folosit de diferiţi indivizi, grupuri de cetăţeni şi oameni de ştiinţă pentru a ajunge să acceadă la cunoaştere (Rowland, 1987).

Natura argumentării

Pentru a deveni conştienţi de prezenţa argumentării, tot ce aveţi de făcut este să identificaţi încercările care se fac zilnic pentru a vi se influenţa convingerile şi comportamentul. Unele dintre aceste încercări vor avea drept ţintă afectele, prejudecăţile şi superstiţiile voastre, însă altele vor folosi date şi raţionamente pentru a vă influenţa. Majoritatea oamenilor cu care venim în contact – prieteni, membri ai familiei, profesori, şefi, oameni de presă, creatori de publicitate, editorialişti şi politicieni – ne prezintă argumente ambalate în demersuri persuasive, prin care ne îndeamnă să gîndim la fel ca ei sau să ne comportăm după cum doresc ei. De la chestiunea aparent trivială de a alege ce marcă de cereale să mîncăm la micul dejun la decizia vitală privitoare la ce profesiune să ne alegem în viaţă, sîntem expuşi în mod constant argumentării celorlalţi.

Zilnic, fiecare dintre noi produce zeci de mesaje scrise sau orale menite să influenţeze convingerile altora sau să dea un anumit curs vieţii acestora. Dacă aţi cerut vreodată unui

prieten să vă împrumute cinci dolari ori aţi rugat un profesor să vă primească lucrarea la o săptămînă după termenul de predare sau v-aţi documentat şi aţi prezentat un raport asupra avantajelor ori dezavantajelor de a vinde tricouri pentru a strînge fonduri menite unor activităţi sociale în holul căminului, v-aţi angajat în argumentare. Poate unele dintre demersurile voastre au avut drept ţintă afectele, prejudecăţile ori superstiţiile celor pe care aţi încercat să-i influenţaţi, dar altele au făcut apel la capacităţile lor de raţionament. De aceea, nu pare chiar atît de deplasat să susţinem că, dacă nu ar exista argumentarea, nu am avea nici pe departe atît de multe de auzit sau de spus, de citit sau de scris. De fapt, ceea ce tocmai aţi citit mai sus reprezintă un exemplu de argumentare.

> ***Argumentarea** reprezintă o formă de comunicare instrumentală, care se bazează pe raţionamente şi dovezi pentru a influenţa convingerile şi comportamentul cuiva prin folosirea de mesaje orale sau scrise.*

Dacă examinăm această definiţie, putem începe să ne dăm seama de scopul, ţintele şi metodele argumentării, precum şi de relaţia care există între argumentare şi persuasiune. În primul rînd, priviţi această definiţie ca pe un *instrument*. Vă puteţi duce cu gîndul la un instrument muzical, la un instrument chirurgical sau la cadranele instrumentelor de bord ale unui automobil sau ale unui avion. În această privinţă, instrumentele reprezintă unelte sau ustensile de care ne folosim pentru a face ceva sau pentru a ne da seama cum funcţionează un mecanism anume. Acum, consideraţi noţiunea de instrument ca pe un set de concepte sau de idei care vă permit să realizaţi ceva. Limba este un instrument care ne ajută să comunicăm cu ceilalţi. Matematica este un instrument care ne permite să numărăm sau să măsurăm. Argumentarea este un instrument pentru a-i influenţa pe ceilalţi.

Argumentarea este un set de concepte sau de idei care ne permit să înţelegem cum raţionăm şi cum transmitem raţionamentele noastre celorlalţi cu scopul de a-i influenţa. Ca şi în cazul instrumentului numit limbă, ne folosim de argumentare

pentru a comunica. Totuşi, nu trebuie să uităm că argumentarea reprezintă un set mai restrîns de concepte şi idei despre comunicare.

Comunicarea umană are multe faţete şi poate însemna foarte multe lucruri, de la două persoane care stau de vorbă pînă la campaniile electorale ale candidaţilor ce se înfruntă pentru funcţia de preşedinte al Statelor Unite. Folosim comunicarea pentru a ne exprima sentimentele, pentru a da glas afectelor care ne animă şi pentru a recunoaşte prezenţa celorlalţi. De asemenea, folosim comunicarea pentru a cere informaţii, pentru a solicita clarificări sau pentru a face parte dintr-un grup. Însă nu fiecare situaţie de comunicare vă impune să utilizaţi deprinderile de argumentare. Argumentarea înseamnă mai mult decît să reacţionăm şi să răspundem celor din jurul nostru. Argumentarea vă cere să vă adunaţi gîndurile, să vă structuraţi ideile şi să oferiţi motivele pe care le aveţi, pentru a fi examinate de alţii.

Conceptul de rezonabilitate ne ajută să înţelegem relaţia dintre argumentare şi persuasiune. Cei care argumentează sînt, în egală măsură, persoane care încearcă să ne convingă de ceva. **Persuasiunea** reprezintă o încercare de a influenţa un auditoriu să accepte sau să se identifce cu un anumit punct de vedere. Ca şi argumentarea, persuasiunea este o formă de comunicare instrumentală. Deşi în acest manual vă vom atrage adeseori atenţia asupra gradului de persuasiune al argumentelor, scopul nostru principal este să vă prezentăm principiile care guvernează argumentarea eficientă, ca subdiviziune raţională a persuasiunii.

Ceea ce diferenţiază argumentarea de persuasiune – categorie mai cuprinzătoare a comunicării instrumentale – este aceea că persuasiunea operează atît la nivel afectiv, cît şi la nivel raţional. Reamintiţi-vă discuţia de mai sus, privitoare la rolul dumneavoastră în dubla calitate de consumator şi de creator de mesaje menite să influenţeze convingerile şi comportamentul. Am arătat că aceste demersuri pot avea drept ţintă afectele, prejudecăţile, superstiţiile sau gîndirea. Unele

mesaje persuasive mizează într-o măsură mai mare decît altele pe obţinerea de reacţii afective din partea receptorului, şi nu pe obţinerea de reacţii raţionale. Persuasiunea include studierea încărcăturii afective a mesajelor, precum şi a rolului pe care îl joacă compoziţia psihologică a unui auditoriu, pentru a stabili măsura în care acesta se va lăsa sau nu influenţat. Pe de altă parte, studierea argumentării pune în evidenţă felul în care putem folosi dovezile şi raţionamentele pentru a face apel la partea raţională a fiinţei umane.

Richard E. Petty şi John T. Cacioppo (1986) furnizează o explicaţie privitoare la felul în care mesajele persuasive sînt receptate de diverşi ascultători, care ne ajută să înţelegem rolul jucat de argumentare ca subdiviziune a persuasiunii. Modelul Probabilităţii de Elaborare (MPE) creat de ei sugerează că, atunci cînd recepţionaţi un mesaj persuasiv şi-i alocaţi timpul necesar pentru a-l trata cu atenţie şi chiar ajungeţi să-l descifraţi, procesul de descifrare va apuca pe una din cele două căi descrise mai jos. Dacă urmaţi *ruta centrală,* înseamnă că sînteţi implicaţi într-o mare măsură. Sînteţi de părere că mesajul este relevant şi sînteţi dispuşi să apelaţi la experienţa personală pentru a-l înţelege ; vă gîndiţi la el. Dacă urmaţi ruta centrală, ceea ce e important pentru voi este calitatea argumentelor, soliditatea raţionamentelor şi credibilitatea dovezilor. Dacă urmaţi însă *ruta periferică*, deşi mesajul poate să vi se pară important, „un simplu element din contextul persuasiv" (p. 3), ca, de exemplu, credibilitatea de care se bucură creatorul mesajului în faţa voastră, vă este suficient pentru a accepta mesajul respectiv. Ruta periferică a MPE este o scurtătură pentru a ajunge la o concluzie.

Ruta centrală a MPE constituie nucleul argumentării ca formă de comunicare instrumentală. Membrii auditoriului sînt implicaţi într-un proces de gîndire prin colaborare cu cel care pledează, deoarece ei sînt conduşi de-a lungul unei serii de motive pentru a ajunge la o concluzie. Cel care pledează expune raţionamente şi dovezi în faţa auditoriului, pentru ca membrii acestuia să poată vedea (sau auzi) cum anume are loc demonstrarea ideii. Aceasta reprezintă „implicarea într-o mare măsură" pe care o presupune ruta centrală a MPE. Persuasiunea ce urmează această cale este „rezultatul unor examinări atente şi bine gîndite, făcute de o persoană, cu privire la meritele reale ale informaţiei prezentate" (Petty şi Cacioppo, 1986, p. 3).

Dacă descoperiţi că sînteţi pe ruta periferică a MPE, nu trebuie să credeţi neapărat că raţionaţi „greşit". Ne folosim de ruta periferică mai ales „din raţiuni de eficienţă - nu putem investiga pe deplin toate chestiunile în care ne vedem obligaţi să luăm decizii" (Campbell, 1996, p. 68). În calitate de studenţi, decizia voastră privitoare la ce anume să cumpăraţi de mîncare pentru micul dejun se poate baza mai degrabă pe informaţia periferică referitoare la cost sau gust. Nu simţiţi nevoia să vă irosiţi vremea cumpănind informaţii detaliate despre analizele nutritive ca să decideţi dacă amestecul de cereale cu fulgi de ovăz sau cel cu stafide confiate este mai bun pentru sănătatea voastră. Aveţi lucruri mai importante de făcut.

Modelul Probabilităţii de Elaborare este o teorie despre felul în care auditoriul reacţionează la mesaje. Auditoriul reprezintă o variabilă importantă în orice situaţie de comunicare. Motivaţia acestuia e un element vital, care determină dacă ascultătorii vor alege ruta centrală sau cea periferică pentru a prelucra mesajul persuasiv. Ruta centrală a MPE mizează pe aşteptările membrilor auditoriului şi pe dorinţa acestora de a participa. Argumentarea ridică pretenţii atît pentru cel care pledează, cît şi pentru auditoriu. Ascultătorii vor fi dispuşi să urmeze ruta centrală pe care le-o propuneţi atunci cînd vor ajunge să identifice un marcat interes propriu în ceea ce aveţi de spus.

Argumentarea are loc în situaţii în care oamenii se află în dezacord cu privire la ceva ori nu cunosc, dar doresc să afle, ce anume reprezintă un anumit lucru. Argumentarea este întotdeauna însoţită de controverse - fie că e vorba de controversa dintre opinii contrare sau de cea care încearcă să

identifice cea mai corectă soluţie. Controversele tind să provoace în rîndul ascultătorilor un înalt grad de implicare, precum şi dorinţa de a urma ruta centrală. Însă nu toţi cei care vă ascultă ori vă citesc pledoaria vor fi cuprinşi în mod automat de un interes covîrşitor faţă de subiectul aflat în discuţie. Cu toate acestea, atunci cînd oamenii caută răspunsuri la întrebări sau soluţii la o serie de chestiuni, ei sînt de obicei dispuşi să investească „efortul mental cerut de participarea la schimbul de mesaje – adică să analizeze şi să evalueze argumentele şi dovezile" (Campbell, 1996, p. 69).

O ultimă caracteristică a argumentării este aceea că ea reprezintă un comportament de comunicare guvernat de anumite reguli. Atunci cînd comunicaţi, adoptaţi un comportament determinat de anumite reguli. Un set de astfel de reguli este gramatica limbii pe care o folosim. În afară de regulile pe care le învăţăm atunci cînd deprindem propria noastră limbă, diferitele contexte specifice de comunicare au propriile lor reguli, care pot să aibă aplicabilitate fie la nivel general, cum sînt regulile ce ţin de vorbitul în public, fie la nivel restrîns, cum ar fi cele care guvernează procesul comunicării într-o anumită familie. Deprindem aceste reguli de comunicare fie printr-o pregătire formală, fie prin imitarea informală a comportării adoptate de cei din jurul nostru. Deoarece argumentarea poate surveni într-o varietate de contexte de comunicare, regulile de argumentare eficientă pe care le veţi învăţa prin studierea acestui manual se pretează, de asemenea, şi multor contexte din afara clasei.

Ca vorbitori, dorim să ne impunem părerile, aşa că argumentarea este întotdeauna orientată spre acea categorie de persoane pe care am numit-o *auditoriul*.

> *Cînd ne referim la argumentare,* ***auditoriul*** *este acea categorie de oameni formată din una sau mai multe persoane care au puterea ori capacitatea de a asigura influenţa ulterioară, dorită de către vorbitor, a unei anumite convingeri sau a unui anumit tip de comportare.*

În urma acestei definiţii, rezultă că, atunci cînd vine vorba de argumentare, există două tipuri de auditoriu. Primul tip este reprezentat de orice persoană care recurge la argumentare cînd doreşte să afle cunoştinţe ori soluţii la o anumită chestiune ce pot fi obţinute prin analizarea sau evaluarea argumentelor sau dovezilor. Cel de-al doilea tip de audienţă este reprezentat de un arbitru, o terţă parte, voit dezinteresată, ce stabileşte care dintre vorbitori a prezentat un caz mai convingător.

Există şi o a treia posibilitate, deşi în acest caz nu vorbim de un auditoriu în sensul propriu-zis al cuvîntului. Ocazional, forul nostru interior poate să ne servească drept auditoriu pentru un argument. În cadrul procesului luării propriilor decizii, ne angajăm deseori într-un dialog interior, trecînd în revistă motivele pro sau contra pe care le avem pentru a accepta o anumită convingere sau pentru a urma un anumit curs de acţiune. Indiferent dacă auditoriul este forul nostru interior sau o altă persoană, argumentarea ne furnizează un cadru de referinţă prin care ajutăm auditoriul respectiv să decidă dacă este mai rezonabil să-şi modifice convingerea ori comportamentul sau dacă trebuie să şi le menţină.

Evoluţia istorică a argumentării

În această carte vom folosi un model de argumentare creat de logicianul englez Stephen Toulmin. Vreme de secole, profesorii şi studenţii pasionaţi de arta argumentării s-au străduit să găsească o modalitate de a reda cu ajutorul cuvintelor sau de a reprezenta grafic cum se desfăşoară procesul gîndirii umane. Valoarea modelului de argumentare propus de Toulmin constă în faptul că ne furnizează structura verbală şi vizuală necesară înţelegerii felului în care gîndim atunci cînd combinăm dovezile şi raţionamentele pentru a crea un argument. O înlănţuire de astfel de argumente, menite să analizeze şi să clarifice o chestiune, constituie un mesaj argumentativ complet. Pentru o mai bună înţelegere a teoriei contemporane a

argumentării, precum şi a evoluţiei sale, este util să trecem în revistă cîteva dintre primele idei despre argumentare, cît şi forţele sociale care le-au generat.

Studiul sistematic al argumentării a început în Grecia antică. Calitatea de cetăţean al democraţiei ateniene impunea stăpînirea unor deprinderi de comunicare. Fiecare bărbat, născut cetăţean liber, putea fi solicitat să servească statul în cadrul proceselor deliberative ale adunării cetăţii sau în procesele juridice din curţile de judecată. El putea, de asemenea, să se vadă pus în postura de a fi avocat al apărării sau al acuzării, întrucît sistemul juridic din Grecia antică cerea fiecărei părţi să se reprezinte personal. Grecii antici se mai implicau în discursuri publice şi cu anumite ocazii ceremoniale.

Studiul *retoricii* – deprinderile de comunicare necesare pentru îndeplinirea cerinţelor sus-menţionate – constituia o parte importantă a procesului formal de educaţie elementară. Fundamentele argumentării, aşa cum se studiază în zilele noastre, au fost puse în acele şcoli antice. Retorica era concepută drept o disciplină umanistă, bazată pe dreptul de a alege, al cărei scop primordial era acela de a convinge ascultătorul sau de a-i schimba părerile. Scopul agentului de comunicare era de a influenţa opţiunile prin crearea unor probabilităţi semnificative, prin formularea unor argumente în sprijinul unei concluzii care se întîmpla să fie contestată. De o atenţie deosebită se bucurau concluziile ce surveneau în instanţele de judecată, deoarece mare parte din discursul public implica pledarea propriului caz.

Aristotel, unul dintre cei mai importanţi retori ai Greciei antice, considera că practica argumentării ocupă un loc central în natura umană, „căci, într-o anumită măsură, toţii oamenii se străduiesc să discute afirmaţii şi să le susţină, să se apere şi să-i atace pe alţii" (Aristotel, data publicării 1954, p. 19). Aristotel a definit retorica drept abilitatea de a identifica, într-o situaţie dată, toate modalităţile de a convinge un auditoriu să dea crezare unei afirmaţii. Acest lucru însemna însă mai mult decît simpla formulare de argumente viabile. Responsabilitatea

vorbitorului consta în a cerceta amănunţit tot ceea ce putea să influenţeze auditoriul său – afecte, convingeri politice, precum şi acele surse de informare pentru care auditoriul avea un respect neţărmurit. Dintre toate aceste mijloace de convingere aflate la îndemîna sa, vorbitorul responsabil opta pentru cele mai morale, care implicau cea mai ridicată probabilitate de adevăr.

Ca rezultat al învăţăturilor greceşti despre comunicarea umană, eforturile de a înţelege modul cum raţionăm au evoluat în trei direcţii teoretice. Cea dintîi, *teoria retoricii*, cercetează felul în care oamenii se influenţează reciproc prin comunicarea verbală şi nonverbală. Teoriile retoricii explică „cum alcătuiesc şi interpretează oamenii argumentele" (Wenzel, 1990, p. 15). Crearea şi interpretarea argumentelor are loc în situaţii în care oamenii se văd nevoiţi să aleagă, mai ales atunci cînd există motive întemeiate de a alege între mai multe opţiuni. În teoria retoricii, argumentarea de calitate survine în intervenţii vorbite sau scrise „care îi ajută efectiv pe membrii unui grup social să rezolve probleme sau să ia decizii" (Wenzel, 1990, p. 12).

Cea de-a doua direcţie teoretică, *dialectica*, explorează diversele structuri ale acelor conversaţii în care oamenii avansează şi analizează motive (Walton, 1992). Dialectica reprezintă planul formal pentru schimbul de idei pe care îl presupune o interacţiune prin care încercaţi să verificaţi opinii sau să găsiţi răspuns la chestiuni filosofice cum ar fi „Ce înseamnă o viaţă bine trăită?". Teoria dialecticii stabileşte „principii şi proceduri" (Wenzel, 1990, p. 15) pentru studiul analitic al unui subiect. Pentru un dialectician, structura formală a unei dezbateri, a unei discuţii sau a unui dialog constituie elementul-cheie al unei argumentaţii reuşite. Un sistem de argumentare bine alcătuit dă naştere „celor mai valoroase discuţii posibile" (Wenzel, 1990, p. 12).

Cea de-a treia direcţie teoretică, *logica*, ne oferă o serie de reguli formale pentru a deosebi argumentele întemeiate de cele neîntemeiate. În teoria logicii, un argument este considerat un bun de consum sau un produs a cărui calitate se

testează prin aplicarea regulilor pentru crearea de argumente întemeiate. Pentru un logician, „un argument corect este acela în care o afirmaţie clar enunţată e sprijinită prin dovezi suficiente, relevante şi acceptabile" (Wenzel, 1990, p. 12). În zilele noastre, deşi argumentarea utilizează principii de raţionament stabilite de logica formală, ea este privită ca logică informală. Aşa cum sînt predate la ora actuală, teoriile logice ale argumentării par străine de necesităţile agenţilor de comunicare umani. În prezent, „logica matematică a propoziţiilor şi cuantificatorilor [face] subiectul să fie şi mai restrîns şi mai abstract" (Walton, 1992, p. 1).

Teoriile retoricii, dialecticii şi logicii îşi aduc fiecare contribuţia la funcţia argumentării ca instrument de influenţare a convingerilor şi comportamentului.

> [R]etorica ne ajută să înţelegem şi să evaluăm discuţia ca pe un proces firesc de comunicare persuasivă; dialectica ne ajută să înţelegem şi să evaluăm argumentarea drept modalitate de cooperare în procesul luării de decizii importante; iar logica ne ajută să înţelegem şi să evaluăm argumentele ca produse pe care oamenii le obţin atunci cînd discută. (Wenzel, 1990, p. 9)

Cu ajutorul retoricii, dialecticii şi logicii, putem identifica caracteristicile argumentării ca formă de comunicare instrumentală: (1) argumentarea implică oferirea unei serii de enunţuri conectate logic între ele, numite argumente; (2) aceste argumente, în formă scrisă sau orală, implică folosirea raţionamentelor; (3) raţionamentele sînt utilizate în argumente cu scopul de a induce convingeri; (4) argumentele constituie o modalitate de persuasiune; (5) pentru ca argumentele să aibă utilitate socială, autorii lor trebuie să-şi asume anumite răspunderi de natură etică.

Utilitatea argumentării

Există motive bine întemeiate care justifică folosirea metodelor de argumentare în multe dintre situaţiile cotidiene, deoarece convingerile şi comportamentele au adeseori consecinţe serioase. În viaţa de zi cu zi, folosim argumentarea pentru a produce judecăţi de ordin practic. Douglas Walton (1992) descrie producerea de judecăţi de ordin practic ca „o manieră de a raţiona ce are drept menire descoperirea unui curs de acţiune, precum şi a stabili dacă un curs de acţiune este rezonabil din punct de vedere practic sau prudent într-o anumită situaţie" (p. 33). Judecata de ordin practic ne înlesneşte procesul alegerii între mai multe variante privitoare la ceea ce trebuie să facem. Folosim argumentarea şi pentru motive de ordin teoretic. Walton descrie acest fel de judecată ca fiind „orientat către identificarea de motive pro şi contra, pentru a considera o propoziţie drept un enunţ care poate fi fie adevărat, fie fals" (p. 33). Judecata de ordin teoretic ne ajută să decidem ce anume să credem şi ce anume să nu credem.

Indiferent dacă abordarea noastră e una de natură practică sau una de natură teoretică, argumentarea ne este necesară pentru a hotărî în multele situaţii în care apar diferenţe de opinie, întrebări şi incertitudini. În treburile oamenilor există arareori hotărîri definitive sau soluţii la o problemă ori o dispută care să fie 100% corecte sau 100% greşite. În lipsa acestora, avansăm opinii, precum şi informaţii care să sprijine opiniile noastre, referitoare la ceea ce noi considerăm a fi un răspuns sau o soluţie probabilă sau plauzibilă. Găsirea de soluţii cu ajutorul argumentării reprezintă un proces de încercări succesive, de schimburi de idei, care avansează o dată cu trecerea timpului. Cei care discută elaborează cazuri în sprijinul unui set anume de opinii şi îşi schimbă sau îşi revăd aceste opinii atunci cînd interacţionează cu alte persoane implicate în discuţie. Acest proces oferă participanţilor cîteva avantaje filosofice şi pragmatice.

În primul rînd, argumentarea este o metodă credibilă pentru a ajunge la adevărul probabil al unei chestiuni aflate în dispută. Convingerile şi comportamentele adoptate prin argumentare rezultă în urma unei examinări atente a faptelor şi a părerilor experţilor şi nu sînt generate de reacţii colorate de afecte şi prejudecăţi sau de reacţii predeterminate obişnuite, provocate de stimuli declanşatori (Ehninger, 1974). Convingerile şi comportamentele care izvorăsc din afecte, prejudecăţi sau stimuli declanşatori rezistă probei timpului doar din întîmplare. Atunci cînd ajungeţi la o decizie prin argumentare, există mult mai multe şanse să fiţi mulţumiţi de ea, deoarece ea rezistă analizei voastre şi criticii celorlaţi. Pentru a verifica această premiză, presupuneţi că intenţionaţi să vă luaţi o maşină nouă. Ce proces de luare a deciziilor va da cele mai bune rezultate pe termen lung: cumpăraţi maşina pentru că vă place culoarea sau cumpăraţi maşina cu cel mai bun record de pistă în ce priveşte siguranţa, consumul la suta de kilometri, fiabilitatea în exploatare şi cu întreţinerea asigurată chiar de către firma producătoare?

În al doilea rînd, utilizarea argumentării măreşte gradul de flexibilitate personală (Ehninger, 1974). Acest lucru înseamnă aplicarea principiului formulat de Modelul Probabilităţii de Elaborare, de urmare a rutei centrale pentru procesarea mesajelor persuasive. Atunci cînd vă întemeiaţi o convingere sau un comportament pe preceptele impuse de o persoană care deţine puterea sau pe cele oferite de către o tradiţie, un obicei sau o prejudecată, este posibil să nu vă mai puteţi adapta schimbărilor din jurul vostru care contestă convingerea sau comportamentul respectiv. Convingerile sau comportamentele pe care le adoptaţi prin intermediul argumentării sînt mai puţin predispuse la rigiditate. Cel ce utilizează argumentarea cercetează şi concepe modele noi pentru a-şi forma convingeri şi comportamente pe măsură ce apar situaţii şi probleme noi, în loc să se bazeze pe modelele tradiţionale. Însuşirea deprinderilor de argumentare reprezintă un mijloc de adaptare la un viitor în care noi cunoştinţe şi idei pot face ca vechile

adevăruri să se năruiască, întocmai ca Zidul Berlinului sau fosta Uniune Sovietică.

Cel de-al treilea motiv pragmatic pentru folosirea argumentării se regăseşte în disponibilitatea ascultătorilor sau cititorilor de a-şi modifica convingerile sau comportamentele datorită rolului pe care şi-l asumă în procesul argumentării. Atunci cînd decideţi să vă schimbaţi punctul de vedere, ca urmare a unui argument pe care l-aţi auzit sau l-aţi citit, acţionaţi din proprie voinţă, nu pentru că autorul argumentului şi-a impus voinţa asupra voastră (Ehninger, 1974). Deoarece argumentarea este un proces care funcţionează în ambele sensuri, altfel spus, un dialog între voi şi cei ale căror convingeri sau comportamente doriţi să le influenţaţi, mare parte din rezistenţa ce ar apărea dacă aţi încerca să le impuneţi schimbarea este înlăturată.

De asemenea, există raţiuni de natură filosofică pentru utilizarea argumentării, care se adaugă celor de natură pragmatică. În primul rînd, comunicarea este considerată o artă liberală. Atunci cînd ne referim la artele liberale, avem de regulă în vedere acele discipline care ne civilizează şi ne umanizează. Argumentarea reprezintă un proces care ne umanizează şi ne civilizează, deoarece cel care o practică trebuie să respecte atît raţionalitatea sa personală, cît şi pe cea a celui care îl ascultă sau îl citeşte. Argumentarea îi tratează pe oameni ca pe nişte fiinţe raţionale, şi nu ca pe nişte obiecte incapabile de gîndire.

O a doua justificare de natură filosofică pentru folosirea argumentării devine evidentă atunci cînd examinăm utilizarea persuasiunii în societatea noastră. Ascultaţi ştirile la radio ori la televiziune sau citiţi o revistă care conţine ştiri la nivel naţional. Nu va trece mult timp pînă veţi da peste referiri de tipul „pură retorică", „retorică prezidenţială" sau „o stratagemă de imagine". Ceea ce presa critică de fapt nu este retorica sau persuasiunea, ci felul în care se face uz de ele. Nu avem încredere în cei care se folosesc de persuasiune pentru a obţine reacţii automate, bazate pe afecte, prejudecăţi

sau superstiţii. Argumentarea înlătură una dintre obiecţiile formulate împotriva persuasiunii la ora actuală prin faptul că îl tratează pe cel care o acceptă ca pe o persoană raţională. Cel care pledează nu îl manipulează pe receptorul mesajului, ci îi oferă acestuia posibilitatea de a participa la procesul argumentării, prin faptul că îi respectă capacitatea de a gîndi.

Pentru a face posibilă manifestarea acelor influenţe ale argumentării de natură să umanizeze, cei care practică argumentarea trebuie să accepte o măsură considerabilă de risc personal. Atunci cînd oamenii se angajează în procesul argumentării pentru a identifica decizii practice sau răspunsuri teoretice, ei riscă o confruntare cu egalii lor. Controversele cu privire la ce anume trebuie făcut sau ce anume trebuie să credem se află în centrul procesului de argumentare. Wayne Brockriede (1990) explică riscul confruntării din perspectiva felului în care acţiunea de a pleda îi schimbă pe participanţii angajaţi în procesul argumentării: „Atunci cînd două persoane se angajează într-o confruntare reciprocă pentru a putea împărtăşi o opţiune raţională, ele împart riscurile pe care le implică confruntarea de a le schimba ideile, propriile persoane, precum şi relaţia dintre ele" (p. 7). Disponibilitatea oamenilor de a-şi asuma aceste riscuri poate avea efecte foarte benefice.

Una dintre modalităţile prin care individul poate evolua este prin confruntarea cu idei noi şi cu procesul de schimbare. Aşa cum e valabil în cazul oricărei relaţii ce antrenează dezvăluirea unei părţi a eului, argumentarea implică riscuri care, dacă sînt înfruntate, pot produce o evoluţie personală semnificativă. Filosoful Henry Johnstone Jr. (1965) consideră argumentarea şi riscurile pe care ea le presupune o parte esenţială a evoluţiei unui eu sănătos şi în întregime funcţional. Pentru Johnstone, eul există doar în măsura în care există risc, iar riscul implicat în argumentare „este o trăsătură definitorie a situaţiei omului" (p. 17). Astfel, acceptarea riscului de a ne angaja în argumentare nu e doar o modalitate de a face ca ideile noastre să devină acceptabile pentru alţii,

permiţîndu-ne astfel realizarea unor scopuri interpersonale, ci este, în egală măsură, şi o cale de creştere intrapersonală, prin faptul că ne permite verificarea ideilor proprii, astfel încît să le putem respinge pe acelea pe care le descoperim a fi neîntemeiate sau irelevante.

Limite ale folosirii argumentării

Nu este greu să dăm peste exemple negative ale felului în care unii oameni folosesc argumentarea. Diatribele grupurilor care îndeamnă la ură, care susţin că o anumită rasă sau o anumită religie ar fi superioare tuturor celorlalte, polemiştii politici, care pretind că orice concepţii contrare celor pe care le susţin ei sînt eronate, precum şi cercetătorii, în aparenţă bine intenţionaţi, care susţin că o rasă este inferioară alteia din punct de vedere genetic reprezintă exemple de argumentare ce poate avea efecte nocive. Argumentarea are fără îndoială limite, deoarece este practicată de fiinţe umane imperfecte, ale căror motive pot să nu fie întotdeauna ireproşabile. Pentru a-şi atinge în cel mai înalt grad potenţialul umanizator, argumentarea depinde de nivelul de conştiinţă morală a celor care o practică. Un argument neîntemeiat sau unul bazat pe dovezi superficiale ori insuficiente poate fi făcut, printr-o măiestrită prezentare scrisă sau orală, să apară drept un argument valid. Astfel, întocmai ca în cazul altor metode de influenţare a convingerilor sau comportamentului, argumentarea poate fi şi ea deturnată.

Încă din vremea cînd au fost scrise primele cărţi de argumentare şi persuasiune, savanţii s-au arătat preocupaţi de folosirea argumentării în scopul promovării ambiţiilor egoiste ale individului, în locul celui al binelui grupului sau societăţii. Preocupat de felul în care era practicată retorica în Atena antică, Platon îşi îndemna discipolii să îmbrăţişeze dialectica, folosind un model de întrebări şi răspunsuri pentru a ajunge la adevăr. Platon era de părere că multe argumente nu erau

altceva decît pură linguşeală, deghizată sub formă de gîndire raţională. Aristotel, influenţat de Platon, îşi avertiza la rîndu-i discipolii că argumentele bazate exclusiv pe afecte sînt imorale. Deşi au trecut două mii de ani, problema nu a fost rezolvată. Automobilele se vînd pe bază de atracţie sexuală, detergenţii obişnuiţi sînt introduşi pe piaţă sub ameninţarea oprobriului social în cazul nefolosirii lor, iar politicienii îşi fac campanie punînd mai mare preţ pe formă decît pe conţinut.

Deoarece am prezentat o listă cu virtuţile argumentării ca mijloc de influenţare, vă puneţi poate întrebarea de ce producătorii de automobile şi de detergenţi obişnuiţi, precum şi directorii de campanie electorală ai candidaţilor politici nu insistă pe argumente grijuliu gîndite pentru a cîştiga acceptarea publicului. Cea de-a doua limită a argumentării ne explică de ce. Procesul argumentării necesită mult timp. În capitolele care urmează, veţi afla despre procesul de formulare a moţiunilor, despre cel al definirii termenilor, despre cel al întreprinderii de muncă de cercetare, precum şi despre cel al construirii de argumente. Influenţarea convingerilor şi a comportamentului cu ajutorul proceselor gîndirii are nevoie de timp. Deşi etica recurgerii la afecte pentru transmiterea mesajului poate fi discutabilă, emiterea acestuia poate fi realizată astfel printr-un spot publicitar de numai treizeci de secunde sau cu ajutorul unei simple fotografii. La urma urmei, aţi dori ca programul vostru preferat de televiziune să fie întrerupt vreme de o jumătate de oră pentru ca cineva să vă poată explica de ce respiraţia urît mirositoare poate să facă pe toată lumea să vă ocolească?

Frustrarea cauzată de cea de-a doua limită a argumentării îi poate determina pe cei care o practică să recurgă la un comportament discutabil din punct de vedere moral. Durata necesitată de procesul adunării de dovezi suficiente pentru a sprijini o poziţie şi pentru a-i asigura coerenţa logică poate face şi mai atrăgătoare tentaţia de a folosi acei stimuli care induc o reacţie afectivă. În acelea dintre capitolele următoare care se ocupă de dovezile şi raţionamentele pe care se întemeiază

argumentarea, vom furniza un set de standarde minimale, de reguli de suficienţă. Atunci cînd creaţi argumente, va trebui să aplicaţi cu mare rigurozitate aceste standarde pentru a vă evalua propria muncă. Atunci cînd vă aflaţi în postura de a recepta argumentarea altora, va trebui să vă folosiţi de ele cu aceeaşi rigurozitate. Verificaţi ceea ce ascultaţi şi citiţi pentru a vă asigura că nu aveţi de-a face cu un discurs bazat pe afecte, care încearcă să treacă drept argumentare.

Făcînd abstracţie de pervertirile potenţiale la care poate fi supusă argumentarea, avem nevoie de abilitatea de a argumenta pentru a putea comunica cu succes. Ne amuzăm de reclamele care folosesc persuasiunea şi argumentarea în aparenţă greşit, pentru că acestea reprezintă exemple familiare. Însă nu trebuie uitat că aceleaşi tehnici, care par creative sau doar enervante în reclame, pricinuiesc probleme serioase cînd sînt întrebuinţate pentru a acredita un punct de vedere într-o serie de chestiuni de strategie publică, cum ar fi un buget echilibrat sau unele probleme legate de mediu sau de educaţie.

Standarde etice pentru argumentare

Întrucît cei care receptează argumentarea sînt adeseori lipsiţi de timpul şi resursele necesare pentru a verifica fiecare dintre afirmaţiile făcute, creatorii de argumente îşi asumă o mare răspundere morală; ceea ce este prezentat drept cît se poate de probabil sau de credibil are şi cele mai mari şanse de a se bucura de acceptabilitate. Ca şi în cazul altor forme de comunicare, argumentarea poate fi folosită pentru a promova atît binele, cît şi răul. Comunicarea reprezintă un act social care presupune obligaţii morale faţă de auditoriu (Nilsen, 1974), chiar dacă acesta poate fi alcătuit din întreaga societate sau dintr-un singur individ. Publicul nostru evaluează adesea ceea ce comunicăm ca fiind bun sau rău în funcţie de cît de bine reuşim să ne achităm de obligaţiile morale. Aceasta reprezintă esenţa credibilităţii la un vorbitor.

Ca şi în cazul altor forme de comunicare, argumentarea ţine de capacitatea de a alege ce anume să spui. Atunci cînd pregătiţi cazuri de natură argumentativă, cercetaţi un subiect anume, decideţi ce concluzii şi dovezi să oferiţi şi hotărîţi în ce fel să aranjaţi materialele pentru a obţine maximum de impact. Însă decizia dacă produsul vostru finit este considerat moral sau imoral aparţine, în ultimă instanţă, publicului. Întrucît trăim într-o societate care consideră libertatea de gîndire şi exprimare o valoare cardinală, comunicarea ce respectă principiile morale garantează dreptul la liberă exprimare, respectînd în aceeaşi măsură drepturile publicului.

Stanley G. Rives (1964) sugerează că persoanele care se angajează în argumentare într-o societate democratică trebuie să îşi asume trei obligaţii morale: „(1) răspunderea de a cerceta moţiunea în amănunţime pentru a afla adevărul, (2) răspunderea de a-şi închina efortul binelui general şi (3) răspunderea de a fi raţional" (p. 84). La acestea am mai adăuga o a patra obligaţie: răspunderea de a respecta regulile impuse de libera exprimare într-o societate democratică.

Răspunderea de a cerceta

Pledantul care respectă principiile morale trebuie să cerceteze moţiunea în amănunt, pentru a descoperi, pe cît se poate, ceea ce este probabil adevărat despre subiect. Deşi nimeni nu vă va pretinde să aflaţi absolut totul despre un subiect anume, argumentarea corectă din punct de vedere moral vă cere să fiţi bine informat. Responsabilitatea care vă revine este să vă pregătiţi argumentele cît mai minuţios posibil. Acest lucru înseamnă să cunoaşteţi subiectul nu doar din punctul vostru de vedere, ci şi din perspectiva opusă. El mai înseamnă să folosiţi toate resursele pe care le aveţi la îndemînă în maniera cea mai avantajoasă pentru voi.

Responsabilitatea de a cerceta vă mai pretinde să folosiţi faptele şi opiniile menţionate de alţii într-o manieră corectă. Nu trebuie să uitaţi că, atunci cînd gîndiţi pentru a analiza în

profunzime implicaţiile a ceva ce aţi auzit, aţi citit sau la care aţi asistat, filtraţi informaţia conducînd-o pe itinerariile cognitive ale experienţei personale. Decideţi cum anume să înţelegeţi realitatea. Însă, pe parcursul acestui proces de decizie, aveţi capacitatea să distorsionaţi sau să încurcaţi faptele. Obligaţia voastră morală este aceea de a rezista tentaţiei de a distorsiona cu bună ştiinţă informaţia pentru a vă induce publicul în eroare.

De ce ar fi distorsionarea faptelor un act reprobabil, mai ales atunci cînd este întreprins avîndu-se în vedere un ţel nobil? Pur şi simplu, pentru că astfel abuzaţi de încrederea publicului vostru şi creaţi posibilitatea de a nu mai fi consideraţi o sursă demnă de încredere pe viitor. În perioada anilor '60-'70, argumentele folosite de către funcţionarii guvernamentali pentru a justifica războiul din Vietnam şi scandalul Watergate au produs o criză de încredere care i-a făcut pe mulţi americani să se îndoiască de adevărul conţinut de declaraţiile oricărui funcţionar guvernamental, indiferent de subiectul abordat.

Dincolo de onestitatea necesară citării faptelor şi opiniilor, nu trebuie niciodată să fabricaţi dovezi. Crearea de informaţii fictive este o înşelătorie şi reprezintă un gest inacceptabil din punct de vedere moral. Avînd în vedere cît de multe informaţii există pe aproape orice subiect, o explorare asiduă a resurselor tipărite şi electronice vă va furniza dovezile necesare pentru a vă susţine argumentele.

Trebuie să înţelegeţi că pot exista adevăruri probabile de ambele părţi ale unei controverse. Chestiunile ridicate de mersul treburilor omeneşti conţin doar rareori o singură parte. De fapt, definim o chestiune ca fiind controversată atunci cînd există măcar două puncte de vedere opuse în privinţa ei. Doar pentru că informaţiile pe care le-aţi găsit nu concordă cu punctul vostru de vedere, nu înseamnă că ele nu sînt adevărate.

Răspunderea de a sluji interesul general

Pledantul care respectă principiile morale îşi fixează drept obiectiv binele societăţii. Multe dintre chestiunile ce fac obiectul pledoariilor implică aflarea răspunsului la întrebarea: „Care este cea mai bună strategie de adoptat în această chestiune? Care să fie calea de urmat?". Pledantul care dă dovadă de responsabilitate concepe întotdeauna poziţii argumentative ce pun accentul pe beneficiile pe care le poate obţine societatea dacă se dă curs unei anumite căi de acţiune sau alteia, în încercarea de a stabili ce acţiune slujeşte interesul general în cel mai înalt grad. Dacă obiectul controverselor îl reprezintă valorile de adoptat, atunci argumentarea se axează pe încercarea de a afla răspunsul la întrebarea: „Ce valoare sau sistem de valori s-ar cuveni să prevaleze pentru interesul general?".

Răspunderea de a stabili ce anume reprezintă interesul general este o chestiune delicată din punct de vedere moral. Ceea ce cuiva îi poate apărea drept bun, poate să îi apară altcuiva drept rău. Chestiunea avortului la cerere ne oferă o ilustrare a problemei. Unii consideră dreptul la avort ca pe o formă de manifestare a dreptului esenţial de a alege, aflat în concordanţă cu valoarea socială a libertăţii individuale. Altora, avortul le apare ca asasinarea cuiva încă nenăscut, ca o încălcare a drepturilor fetusului. Care set de drepturi este mai important? Răspunsul aparţine în ultimă instanţă individului şi depinde de valorile sale personale. Această chestiune ilustrează importanţa muncii de cercetare amănunţite, căci a stabili ce anume reprezintă interesul general nu constituie întotdeauna o misiune uşoară. Deşi munca de cercetare nu poate oferi soluţii în fiecare situaţie în care există valori aflate în conflict, ea vă va ajuta măcar să înţelegeţi mai bine valorile sau strategiile implicate în conflict.

Comportarea corectă din punct de vedere moral este o dovadă de caracter, iar în procesul comunicării tradiţia cere,

drept condiţie a unui caracter prob, ca binele celor care te ascultă să aibă întîietate în faţa propriilor tale interese. Prin urmare, argumentarea care respectă principiile morale încearcă să ofere soluţii pentru lipsurile şi necesităţile generale identificate. Rareori veţi auzi un candidat la preşedinţie afirmînd: „Votaţi-mă pentru că vreau să ajung preşedinte". Mai degrabă, candidatul va cere voturi pretinzînd că el reprezintă cel mai bine interesele electoratului.

Un aspect al argumentării bazate pe respectul principiilor morale prin care se susţine interesul general este acela că trăim într-o societate condusă după legi pe care avem obligaţia să le respectăm. Demersul de modificare al unei legi îndreptăţeşte adesea dezbaterile şi discuţiile, iar pledantul responsabil afirmă că e mai bine să modificăm legile decît să le încălcăm. Deşi se pot invoca cazuri excepţionale, cum ar fi protestele în favoarea libertăţilor cetăţeneşti din anii '60, în care legile rasiale considerate „respingătoare din punct de vedere moral" au fost încălcate cu bună ştiinţă, cu scopul declarat de a atrage atenţia asupra nedreptăţii acestora, în general, poziţia argumentativă responsabilă este aceea de a susţine modificarea legii. Se poate, de exemplu, să consideraţi că legile care interzic deţinerea şi consumul de marijuana, cele care impun folosirea centurii de siguranţă sau cele care reglementează dreptul de a cumpăra şi consuma băuturi alcoolice sînt legi injuste, dar a îndemna la încălcarea lor înseamnă a îndemna la anarhie. Pledantul responsabil se face mai degrabă ascultat arătînd că o lege oarecare este nedreaptă, decît denigrînd conceptul de domnie a legii în societate.

Răspunderea de a demonstra logic

Pledantul care respectă principiile morale foloseşte raţionamente corecte sub formă de argumente valide din punct de vedere logic, susţinute cu fapte şi informaţii furnizate de experţi. Conform teoreticienilor actuali (Golden, Berquist şi Coleman, 1992), motivele bune sau întemeiate reprezintă cea mai importantă

regulă a argumentării şi retoricii. A ne angaja în comunicare înseamnă a folosi şi a respecta regulile acesteia. Cînd este să transpună acest deziderat în practică, pledantul trebuie să-şi asume răspunderea în privinţa formei pe care o ia mesajul său. Regulile de argumentare vor fi discutate în capitolele următoare, care examinează tehnicile de cercetare, elaborarea argumentelor, verificarea calităţii acestora, precum şi felul în care pot fi organizate argumentele într-un caz. Deşi nu vă cere nimeni să deveniţi sclavul unor reguli, argumentarea ce respectă principiile morale vă impune să le cunoaşteţi şi să le folosiţi, pentru a vă asigura că vă adresaţi cum se cuvine puterii de judecată a publicului vostru.

Răspunderea de a respecta uzanţele comunicării

Un pledant animat de principii morale respectă atît drepturile altor pledanţi, cît şi pe cele ale publicului, pentru a ocroti libertatea de exprimare în societatea democratică. Libertatea de exprimare înseamnă că oricine are dreptul la propria sa opinie. Cei care susţin puncte de vedere diferite au în egală măsură dreptul de a fi ascultaţi şi merită să se bucure de acelaşi respect pe care îl pretindeţi pentru voi înşivă. Aceasta este o formă a regulii de aur a comunicării. Nu uitaţi, într-o bună zi voi puteţi fi cei care susţin punctul de vedere nepopular, şi dreptul vostru de a fi ascultaţi va fi periclitat dacă accesul la liberă exprimare este rezervat doar opiniilor majorităţii.

Una dintre uzanţele comunicării susţine că, deşi critica şi respingerea reprezintă părţi componente importante ale procesului de argumentare, ele trebuie îndreptate împotriva raţionamentelor şi dovezilor pledantului, şi nu a persoanei sale. Denigrarea persoanei nu reprezintă o argumentare de calitate, deoarece abate atenţia de la chestiunile aflate în discuţie şi nu contribuie cu nimic la creşterea nivelului de raţionalitate a

poziţiei pe care o apăraţi. Evidenţiaţi interpretările eronate sau greşelile existente în poziţia pe care o apără cealaltă persoană, dar nu o acuzaţi pe aceasta de lipsă de inteligenţă pentru că le-a comis.

Ne-am referit mai sus la comunicare ca la o formă de comportament guvernată de reguli. În afară de regulile care stabilesc ordinea cuvintelor, organizarea ideilor şi gîndirea raţională, actele de comunicare mai sînt guvernate şi de reguli ce ţin de uzanţele sociale. Descoperiţi care sînt acestea în contextul în care pledaţi şi feriţi-vă să le încălcaţi. Dacă un cuvînt figurează în vocabularul vostru nu înseamnă că menţionarea sa este potrivită în orice context de comunicare. Uzanţele sociale includ o anumită ţinută vestimentară, precum şi evitarea expresiilor argotice sau a glumelor fără perdea.

O uzanţă socială care devine din ce în ce mai importantă în toate contextele de comunicare este evitarea limbajului care conţine referiri evaluative cu privire la vîrstă, sex, rasă, origine etnică sau caracteristici individuale. Deoarece uzanţele sociale sînt atît de variate, a fi animat de principii morale înseamnă a da dovadă de flexibilitate şi de capacitatea de a determina care este comportamentul adecvat în faţa unui anumit public. Nu uitaţi, veţi fi apreciaţi în funcţie de cît de firesc vă veţi comporta în contextul uzanţelor sociale proprii grupului căruia vă adresaţi.

În fine, faptul că respectaţi anumite standarde morale vă oferă cel mai bun mijloc de a pleda cum se cuvine. Dar cum vă veţi da seama că argumentaţi cum se cuvine? Ce înseamnă o argumentare reuşită? Joseph Wenzel (1990) răspunde acestor întrebări, sugerînd că ar trebui să luăm drept reper cei patru C:

> [A]rgumentarea are şansa de a reuşi dacă pledanţii cad de acord să *coopereze* prin hotărîrea de a respecta regulile cuvenite şi de a-şi închina eforturile atingerii scopului comun: luarea de decizii corecte. Argumentarea reuşită este *cuprinzătoare*, prin faptul că tratează subiectul cît se poate de amănunţit. Argumentarea reuşită este *candidă*, prin felul în care clarifică o serie de idei şi le prezintă spre examinare tuturor. În fine, argumentarea reuşită

este *critică*, prin hotărîrea de a fundamenta deciziile doar pe acele elemente care au rezistat celei mai riguroase verificări posibile a poziţiilor (p. 24).

Atunci cînd definim argumentarea ca pe o formă de comunicare instrumentală, privim procesul drept o cale de a aborda, în faţa publicului şi spre beneficiul său, rezolvarea unei controverse. Scopul celui care practică argumentarea este să cîştige acordul publicului referitor la chestiunea aflată în discuţie. Argumentarea nu este un scop în sine, ci un mijloc de a ajunge la un consens sau de a lua o hotărîre.

La sfîrşitul acestui capitol, dorim să vă fie foarte limpede că argumentarea este un *proces* sau un *mijloc* de comunicare. În propriile voastre situaţii de argumentare, e posibil să nu reuşiţi întotdeauna să schimbaţi convingerile şi comportamentele altora. Deşi ne dorim cu toţii ca succesul să fie de partea noastră în comunicarea instrumentală, cel mai important rezultat al studierii şi practicării argumentării este acela că ea ne oferă un proces bine pus la punct, un mijloc verificat de creare a argumentelor. Prin faptul că învăţaţi cum să folosiţi principiile argumentării, veţi putea fi în măsură să afirmaţi cu toată certitudinea: „Acesta e argumentul meu". Argumentarea este o manieră de a evolua la nivel individual. Chiar şi atunci cînd nu cîştigaţi un argument, procesul de evoluţie nu încetează. Aşa cum sugerează Robert L. Scott (1987):

> Nu e atît de important să cîştigăm argumentele, cît să continuăm să le producem, căci prin intermediul pledoariei ne dăm seama cine şi ce sîntem. Cu alte cuvinte, înţelegem la ce anume ne afiliem şi pentru ce anume nutrim respect, ne înţelegem instituţiile şi tradiţiile, şi numai astfel vom rosti pronumele posesiv de persoana întîi în deplină cunoştinţă de cauză (p. 70).

Lecturi suplimentare recomandate

Anderson, J.M., Dovre, P.J. (editori) (1968), *Readings in Argumentation*, Boston, Allyn & Bacon.
Această colecţie de eseuri oferă perspective asupra argumentării din perioada clasică pînă în zilele noastre. Recomandăm capitolele despre etica controversei şi argumentarea în societate, precum şi eseul lui Sidney Hook despre regulile de bază ale controversei într-o democraţie, care pot servi la crearea unui cod etic pentru ora de argumentare.

Brockriede, W. (1972), „Arguers as Lovers", *Philosophy and Rhetoric*, 5, pp. 1-11.
Caracterizîndu-i pe cei care se angajează în argumentare drept violatori, seducători şi îndrăgostiţi, Brockriede cercetează maniere în care pledanţii încearcă să-şi domine publicul (viol), să-l prostească (seducţie) sau să-l respecte (dragoste). Acest articol este una dintre cele mai cunoscute discuţii despre dimensiunile etice ale argumentării.

Jaksa, J.A., Pritchard, M.S. (1988), *Communication Ethics: Methods of Analysis*, Belmont, CA, Wadsworth.
Autorii discută un număr de puncte de vedere contemporane asupra eticii, incluzînd etica situaţională, adevărul ca standard, raţionamentele morale şi problema presiunii în grupurile de decizie pentru obţinerea consensului. Această carte conţine multe studii de caz privitoare la etica comunicării, cu subiecte precum tăinuirea informaţiilor, dezinformarea şi sinceritatea.

Nielsen, T.R. (1974), *Ethics of Speech Communication* (ediţia a II-a), Indianapolis, Bobbs-Merrill.
Aşa cum sugerează şi titlul, se examinează în amănunt natura eticii şi cerinţele comunicării bazate pe principii morale. Se pune un accent deosebit pe obligaţia vorbitorului de a oferi ascultătorilor posibilitatea de a face o alegere în cunoştinţă de cauză. O excelentă lucrare de etică şi persuasiune.

Rives, S.G. (1964), „Ethical Argumentation", *Journal of the American Forensic Association*, 1, pp. 79-85.

Rives descrie relaţia dintre etică şi argumentare şi se concentrează asupra răspunderilor de natură morală care le revin pledanţilor în ce priveşte comportamentele de comunicare ce guvernează argumentarea. El adoptă punctul de vedere conform căruia o societate democratică ideală i-ar obliga pe cei care comunică să facă dovada folosirii a trei standarde de valoare : adevărul, bunăstarea umană şi obligaţia raţionalităţii. Aceste standarde sînt explicate în contextul argumentării academice.

Bibliografie

Aristotel, *The Rhetoric* (1954) (traducere de R. Roberts), New York, Modern Library (lucrarea originală fără data publicării).

Brockriede, W.E. (1990), „Where is Argument?", în R. Trapp, J. Schuetz (editori), *Perspectives on Argumentation : Essays in Honor of Wayne Brockriede* (pp. 4-8), Prospect Heights, IL, Waveland Press.

Campbell, K.K. (1996), *The Rhetorical Act*, Belmont, CA, Wadsworth.

Ehninger, D.E. (1974), *Influence, Belief and Argument*, Glenview, IL, Scott, Foresman.

Golden, J.L., Berquist, G.F., Coleman, W.P. (1992), *The Rhetorical Act* (ediţia a V-a), Dubuque, IA, Kendall/Hunt.

Johnstone, H.W., Jr. (1965), în M. Natson şi H.W. Johnstone, Jr. (editori), *Philosophy, Rhetoric and Argumentation*, University Park, Pennsylvania State University Press.

Nielsen, T.R. (1974), *Ethics of Speech Communication* (ediţia a II-a), Indianapolis, Bobbs-Merrill.

Petty, R.E., Cacioppo, J.T. (1986), *Communication and Persuasion : Central and Peripheral Routs to Attitude Change*, New York, Springer-Verlag.

Rives, S.G. (1964), „Ethical Argumentation", *Journal of the American Forensic Association*, 1, pp. 79-85.

Rowland, R.C. (1987), „On Defining Argument", *Philosophy and Rhetoric*, 20, pp. 140-159.

Scott, R.L. (1987), „Argument as a Critical Art: Re-Forming Understanding", *Argumentation*, 1, pp. 57-72.

Walton, D.N. (1988), „Burden of Proof", *Argumentation*, 2, pp. 233-254.

Walton, D.N. (1992), *Plausible Argument in Everyday Conversation*, Albany, State University of New York Press.

Wenzel, J.W. (1990), „Three Perspectives on Arguments : Rhetoric, Dialectic, Logic", în R. Trapp şi J. Schuetz (editori), *Perspectives on Argumentation : Essays in Honor of Wayne Brockriede* (pp. 9-26), Prospect Heights, IL, Waveland Press.

2

De unde să încep în argumentare?

În capitolul 1, v-am spus că argumentarea este comunicare instrumentală. Menirea ei e să influenţeze convingerile şi comportamentele altora. De-a lungul timpului, au apărut principii ale argumentării, iar practica argumentării de calitate pretinde ca pledanţii să respecte standardele morale cerute de societatea din care fac parte. Chiar şi aşa, această informaţie în sine nu ne este suficientă pentru a ne angaja în procesul de pledare. Ca în cazul oricărui alt comportament supus unor reguli, există şi aici anumite principii prime, sau convenţii, de care trebuie să aveţi cunoştinţă înainte de a vi se permite să luaţi parte la argumentare.

Dorim să consideraţi argumentarea drept o participare la un proces care duce la o utilizare efectivă, de natură morală, a raţionamentelor şi dovezilor. Pentru a înţelege cum se implică alţii în acest proces, este util să explicăm mai pe larg caracterizarea pe care am făcut-o argumentării drept comunicare instrumentală. Frans van Eemeren, Rob Grootendorst şi Tjark Kruiger (1987) ne oferă o astfel de detaliere prin explicarea caracteristicilor elementare ale procesului:

- argumentarea este o activitate socială;
- argumentarea este o activitate intelectuală;
- argumentarea este o activitate verbală;
- argumentarea este afirmarea, justificarea sau respingerea opiniilor;
- argumentarea are drept ţintă un public.

Dacă e să deschidem procesul de argumentare pornind de la această caracterizare, înainte de a începe trebuie să luaţi cunoştinţă de cîteva convenţii implicate de acest proces. Aceste convenţii sînt: (1) argumentarea se desfăşoară într-un anumit context social (*un domeniu*); (2) există reguli de natură intelectuală, verbală şi de organizare pentru a pleda care se folosesc indiferent de domeniu (*independente de domeniu*), tot aşa cum există reguli care au aplicabilitate doar într-un anumit domeniu (*dependente de domeniu*); (3) există roluri prestabilite (de *pledant* şi *oponent*) pe care vorbitorii sînt chemaţi să le îndeplinească prin participarea lor la procesul de argumentare, care îi obligă să se comporte în funcţie de anumite reguli (*prezumţia* şi *obligaţia pledantului de a dovedi ceea ce susţine*); (4) procesul de argumentare are în centrul său publicul ca for de decizie.

Domenii ale argumentării

Primele două convenţii pe care le examinăm pentru a începe procesul de argumentare sînt concepţia conform căreia argumentele sînt produse în cadrul unui domeniu şi concepţia potrivit căreia anumite elemente ale procesului nu suferă nici o modificare în trecerea de la un domeniu la altul, în vreme ce altele se schimbă. Un **domeniu de argumentare** reprezintă un context social sau profesional în interiorul căruia oamenii pledează pentru a lua decizii sau pentru a constitui un corpus de cunoştinţe. De exemplu, un domeniu este comparabil cu o disciplină de studiu, cum ar fi istoria sau biologia. Teoriile, exemplele şi interpretările din cadrul fiecărei discipline de studiu au evoluat de-a lungul timpului, pe măsură ce generaţii succesive de istorici şi biologi au contribuit cu ceva la corpusul de cunoştinţe din domeniul lor şi şi-au format opinii, bazate pe munca de cercetare, despre ce anume înseamnă un anume lucru în context biologic sau istoric.

Fiecare domeniu are anumite elemente care sînt *dependente de domeniu*. Aceste elemente sînt specifice doar acelui

domeniu. Definiţiile şi terminologia, jargonul, care poate fi incomprehensibil oricărui nespecialist, sînt utilizări dependente de domeniu ale limbii, caracteristica verbală a argumentării. Standardele pentru dovezi şi raţionamente pot fi, de asemenea, dependente de domeniu. Istoricii şi biologii descoperă informaţii şi creează cunoştinţe în moduri diferite. Nu vă putem oferi o listă completă a tot ceea ce pot reprezenta elementele dependente de un anumit domeniu. Reamintiţi-vă că în capitolul 1 v-am spus că pledanţii au răspunderea morală de a investiga un domeniu în profunzime. Munca de cercetare vă permite să aflaţi care dintre elementele unui anumit domeniu sînt specifice numai acestuia. Pentru a lua parte la procesul de argumentare, trebuie să cunoaşteţi subiectul respectivului domeniu şi să fiţi familiarizaţi cu cerinţele speciale necesare pentru a pleda care sînt dependente de domeniu.

Gîndiţi-vă la modul cum întreprind munca de cercetare istoricii şi biologii în domeniile lor. O regulă care există în multe domenii diferite, dar care e condiţionată de subiectul tratat de fiecare dintre acestea, este următoarea: „Care e numărul suficient de cazuri ce ar permite enunţarea unei generalizări?" (Lyne, 1990). Pentru a concepe argumente puternice, istoricului îi sînt necesare şase cazuri privitoare la impactul pe care l-a avut extinderea reţelei de căi ferate asupra evoluţiei deplasării coloniştilor către vestul Statelor Unite. Pe de altă parte, un biolog ar fi considerat iresponsabil dacă şi-ar permite să tragă o concluzie despre comportamentul celular bazîndu-se pe studiul a doar şase celule.

Nu toate elementele argumentării depind de subiectul unui anumit domeniu. Unele elemente, cum ar fi structurile mentale de bază ale judecăţii umane, precum şi testele pe care le aplicăm pentru a determina calitatea informaţiilor folosite pentru dovedirea argumentelor, nu suferă modificări o dată cu schimbarea domeniului pe care îl investigăm. Aceste elemente ale argumentării sînt considerate *independente de domeniu*.

Istoricul şi biologul folosesc fiecare aceeaşi accepţiune a procesului de judecată, conform căreia o generalizare se realizează prin examinarea cazurilor care ţin de ceea ce investigăm, urmată de formarea unei opinii privitoare la elementele pe care aceste cazuri le au în comun. Ambele domenii se bazează, de asemenea, pe aceeaşi accepţiune, care consideră drept cazuri bune, pe care se poate întemeia o generalizare validă, doar acele cazuri care sînt reprezentative pentru toate cazurile existente. Singura diferenţă în privinţa modului în care istoria şi biologia abordează procesul de producere a generalizărilor este aceea că fiecare domeniu are cerinţe proprii referitoare la numărul suficient de cazuri necesar susţinerii unei generalizări.

De ce este important, ca primă etapă în învăţarea argumentării, să putem face deosebirea între elementele dependente de domeniu şi elementele independente de domeniu în argumentare? Ne implicăm cu toţii în mai multe domenii. Dacă urmaţi cursuri predate de patru catedre diferite, puteţi fi implicaţi în patru domenii. Dacă fiecare curs vă va cere să scrieţi lucrări semestriale, să analizaţi studii de caz sau să faceţi comparaţii şi diferenţe prin teste concepute sub formă de eseu, veţi deveni participant la argumentare în patru domenii. Dacă vreţi să vă bucuraţi de succes ca persoană care comunică instrumental în toate cele patru domenii, trebuie să cunoaşteţi cerinţele dependente de domeniu în ce priveşte folosirea limbii, cantitatea suficientă de dovezi cerute, precum şi alte limitări specifice fiecărui domeniu.

Pentru a participa cu succes la procesul argumentării, este de asemenea important să cunoaşteţi care sînt elementele independente de domeniu. Există un anumit număr de reguli independente de domeniu care ţin de felul în care folosiţi limba. Indiferent dacă scrieţi pentru un profesor de istorie sau unul de biologie, ambii vor avea pretenţia să scrieţi corect din punct de vedere ortografic, să folosiţi structuri de fraze adecvate şi să vă organizaţi lucrarea semestrială în conformitate cu un sistem standard de redactare a lucrărilor semestriale. În

chip asemănător, există un anumit număr de reguli independente de domeniu şi în ce priveşte argumentarea, care se aplică indiferent de disciplină, aşa cum am sugerat prin comparaţia pe care am făcut-o între istorie şi biologie.

În această carte, vom folosi exemple luate din mai multe domenii diferite pentru a ilustra principiile şi concepţiile teoriei argumentării. Acest lucru este posibil pentru că argumentarea reprezintă un set de principii şi concepte privitoare la modul în care oamenii comunică din punct de vedere instrumental, folosind dovezi şi raţionamente, modalitate de comunicare ce se regăseşte în orice domeniu.

Domeniile sînt create de oameni şi, prin urmare, nu sînt statice. Un domeniu se află într-un proces continuu de evoluţie, pe măsură ce oameni noi, cu idei noi, modifică domeniul respectiv sau adaugă noi elemente corpusului de cunoştinţe al acestuia. Trebuie să fiţi tot timpul atenţi la schimbări, ca, de pildă, atunci cînd ceva care era independent de domeniu în trecut devine dependent de domeniu. În aceeaşi măsură, deoarece oamenii se pot implica în mai multe domenii simultan, unele lucruri care erau dependente de domeniu în trecut pot fi independente de domeniu în viitor.

Cea de-a treia convenţie de care trebuie să ţinem seama pentru a începe procesul de argumentare descrie rolurile participanţilor şi regulile pe care ei trebuie să le urmeze ca să poată participa. Cei care susţin schimbarea, cît şi cei care se opun acesteia îşi asumă roluri ce conferă fiecăruia anumite răspunderi chiar de la începutul procesului de argumentare. Vom utiliza termenul de **pledant** în argumentare pentru a ne referi la persoana care comunică cu scopul de a încuraja o schimbare în convingerile sau comportamentul celorlalţi. Termenul de **oponent** numeşte persoana care acţionează pentru a descuraja schimbarea propusă de către pledant. Această persoană joacă rolul de purtător de cuvînt pentru convingerile şi comportamentele existente în domeniul respectiv. Dacă ar fi să folosim o analogie cu sportul, pledantul joacă în atac, iar oponentul în apărare. Convenţiile de prezumţie,

obligaţia pledantului de a dovedi ceea ce susţine şi crearea unui caz la prima vedere stabilesc suprafaţa de joc şi îi obligă pe cei care joacă pe teren să se achite de anumite răspunderi ce decurg din respectarea regulilor de joc.

Prezumţia

Ca să începeţi procesul de argumentare, este necesar să identificaţi convingerile şi comportamentele care sînt agreate într-un anumit domeniu la momentul respectiv. Tot procesul de argumentare se desfăşoară în limitele unui spaţiu imaginar, ocupat de către instituţiile, ideile, legile, strategiile şi obiceiurile existente. Acest spaţiu imaginar reprezintă starea de lucruri actuală. **Prezumţia** este termenul care desemnează cine ocupă acest spaţiu la începutul controversei. Din punct de vedere istoric, conceptul de prezumţie a reflectat una dintre cele două perspective posibile: cea artificială sau cea naturală.

Conceptul de **prezumţie artificială** din sistemul juridic ne arată cum anume poate fi influenţată prezumţia de un domeniu. În sistemul juridic american, fiecare acuzat este considerat nevinovat pînă cînd procuratura, în cazul instanţelor penale, sau reclamantul, în cazul instanţelor civile, pot demonstra probabilitatea culpei acestuia. Această prezumţie de nevinovăţie e numită „artificială", deoarece este rezultatul unui spaţiu de argumentare, fiind atribuită arbitrar uneia dintre părţile aflate în dispută, datorită unei convingeri acceptate în domeniu. Constituţia, precum şi experienţa acumulată a celor care lucrează în domeniul legii creează o prezumţie dependentă de domeniu în favoarea celui „nevinovat pînă la proba contrarie".

Această prezumţie e atît de puternic înrădăcinată în conştiinţa americană, încît ea este operantă şi în alte domenii, de pildă atunci cînd cineva e acuzat de un delict sau de o infracţiune care nu reprezintă neapărat o încălcare civilă sau penală a legii. Presupunerea nevinovăţiei în acest context

constituie o prezumţie artificială; legile şi obiceiurile puteau la fel de bine să atribuie prezumţia aşa cum procedează francezii: acuzatul e considerat vinovat pînă cînd acesta face dovada probabilităţii nevinovăţiei sale.

Toate domeniile au propriile lor instituţii, idei, reguli, strategii şi obiceiuri, care au fost create sau adoptate pe măsură ce domeniul a evoluat. Aceste elemente reprezintă adesea ceea ce defineşte un domeniu ca fiind unic în raport cu altele. Putem spune chiar că ele instituie o ordine în ce priveşte ceea ce este considerat ca fiind tipic sau natural pentru domeniul respectiv. Fiecare domeniu are propria sa ordine naturală, şi cei care lucrează în domeniu consideră de obicei instituţiile, ideile, regulile, strategiile şi obiceiurile acestuia ca fiind eficiente şi demne de a fi menţinute pînă cînd cineva prezintă suficiente motive îndreptăţite pentru a le modifica.

Prezumţia naturală se bazează pe observarea ordinii naturale a oricărui domeniu în care ni se întîmplă să acţionăm la un anumit moment. Cînd un pledant contestă o convingere sau un comportament ce reprezintă consecinţa unui anume element din ordinea naturală a unui domeniu – o instituţie, o idee, o regulă, o strategie, o practică comună, un obicei, o valoare sau o interpretare a realităţii –, prezumţia este de la sine în favoarea convingerii sau comportamentului contestat(e). Prezumţia este de la sine în favoarea ordinii naturale, deoarece ordinea naturală a unui domeniu constituie produsul unei evoluţii în timp a lucrurilor care permit funcţionarea respectivului domeniu. „Dacă un lucru nu-i stricat, nu te apuca să-l repari!" este o probă de înţelepciune populară care exprimă foarte bine conceptul de prezumţie naturală.

Accepţiunea pe care o dăm noi prezumţiei naturale provine din opera arhiepiscopului anglican Richard Whately (1828/1963). Abordînd chestiunea prezumţiei, el a folosit analogia cu o companie de soldaţi aflaţi în interiorul unei fortăreţe. Schimbarea le-ar cere acestora să iasă din cetate pentru a da piept cu duşmanul; prezumţia naturală le-ar sugera să rămînă

în siguranţă în interiorul fortăreţei, în loc să se aventureze pe un teren de bătălie necunoscut. Prezumţia naturală reflectă practici acceptate într-un anumit domeniu; ordinea naturală a lucrurilor în domeniul militar susţine că soldaţii nu părăsesc de regulă o poziţie fortificată pentru un cîmp deschis. Ei lasă armatei duşmane obligaţia de a le ataca poziţia întărită.

Din punct de vedere practic, prezumţia poate servi drept regulă de decizie menită să determine felul în care va reacţiona publicul la o propunere de schimbare, atunci cînd cel care pledează în favoarea acesteia nu reuşeşte să prezinte suficiente motive întemeiate în favoarea introducerii schimbării. Întrucît prezumţia specifică ce anume este considerat de către public drept potrivit şi demn de a fi menţinut la momentul actual, dacă publicului nu i se oferă suficiente motive întemeiate, acesta va respinge de obicei propunerea de schimbare. Whately dorea cu precădere să facă limpede celor care pledează importanţa prezumţiei în pregătirea unui caz de argumentare. El îi îndemna pe pledanţi să înceapă prin a afla ce parte se bucură de prezumţie şi prin a indica cui îi revine obligaţia de a dovedi că schimbarea propusă este rezonabilă, precum şi cine are avantajul de a susţine instituţiile, ideile, regulile, strategiile şi obiceiurile acceptate în domeniul aflat în discuţie. În acest fel, convenţia de prezumţie ne ajută să înţelegem răspunderile ce revin rolurilor de pledant şi de oponent în argumentare.

Prezumţia este o convenţie de comunicare cu implicaţii în privinţa analizării publicului. Drept sursă pentru prezumţie, Whately a mai identificat şi acele chestiuni pentru care publicul nutreşte respect. Se poate considera că persoanele, practicile, ideile sau sursele de informare acceptate de public ocupă prezumtiv terenul imaginar. Fie că ne gîndim la un domeniu larg, cum ar fi „sistemul democraţiei americane", sau la unul mai restrîns, cum ar fi „genul romanului de groază", cei care constituie acel domeniu au tendinţa de a agrea practicile şi ideile din domeniul respectiv. Ei arată

respect pentru instituţiile, experţii, liderii de opinie şi corpusul de cunoştinţe creat de-a lungul timpului (Bruce, 1993).

Respectul pentru ceea ce constituie un domeniu, arătat de membrii acestuia, reprezintă prezumţia naturală. Ei sînt cei care formează publicul căruia i se supune spre apreciere propunerea de a schimba convingerile sau comportamentele proprii domeniului respectiv. Cunoaşterea acestor convingeri şi comportamente, cu precădere a acelora care sînt privite drept surse de informare sau opinii ale experţilor, pe care publicul le respectă, reprezintă cea mai bună manieră de a identifica baza pentru găsirea de suficiente motive întemeiate pentru ca membrii domeniului să se declare în favoarea sau împotriva schimbării propuse. J. Michael Sproule (1976) sugerează o serie de întrebări care pot fi puse atunci cînd vrem să folosim prezumţia naturală drept instrument de analiză a publicului:

> Pledantul este sfătuit să-şi pună întrebări cum ar fi: (1) din ce grupuri fac parte cei care alcătuiesc publicul? (2) care sînt sursele de informare (persoane, cărţi, grupuri) pe care le respectă cei care fac parte din public? (3) care este părerea favorabilă şi care cea nefavorabilă referitor la un anume subiect? (4) ce informaţii cu privire la un anume subiect ar putea deţine avantajul noutăţii? Astfel de întrebări ar putea fi de folos pledantului în selectarea celor mai adecvate argumente şi dovezi menite să convingă un număr de persoane privitor la un anumit subiect (p. 128).

Mai există o ultimă perspectivă din care se pot face consideraţii referitor la convenţia de prezumţie. Folosită de obicei în argumentare ca proces de căutare a informaţiilor, prezumţia poate fi concepută şi drept o ipoteză ce urmează să fie verificată. Atunci cînd oamenii se implică în argumentare avînd ca scop să exploreze o idee nouă sau să reevalueze una veche, să definească limitele unui concept sau să afle dacă ceva este sau nu corect, ei formulează o propunere şi o verifică. Ceea ce rezultă este o argumentare menită să stabilească dacă să se dea crezare unui anumit lucru sau nu (van Eemeren, Grootendorst, Jackson şi Jacobs, 1993, şi Walton, 1992).

Cînd argumentarea e utilizată pentru a verifica ipoteze, ea se foloseşte de prezumţia artificială. „Prezumţia intră în joc în situaţiile în care există o problemă sau o chestiune care este deschisă, în sensul că dovezile disponibile relevante nu rezolvă problema într-un fel sau altul, cu suficientă autoritate pentru a putea declara închisă discuţia asupra problemei" (Walton, 1992, p. 42). Problema sau chestiunea e redactată sub formă de ipoteză, deşi ne vom referi la ea în capitolul 3 utilizînd termenul de *moţiune*. Ipotezei i se acordă o acceptare artificială, provizorie, urmînd mai apoi argumentarea, pentru a se hotărî dacă respectiva acceptare rămîne valabilă sau trebuie să fie respinsă după un schimb de raţionamente minuţioase. Cei care iau parte la astfel de argumentări pentru **verificarea de ipoteze** pot să-şi asume rolurile tradiţionale de pledant şi de oponent, în care o parte sprijină adevărul moţiunii, iar cealaltă îl respinge. O ipoteză mai poate fi verificată şi prin folosirea unui format pentru argumentare, în care toţi participanţii joacă atît rolul de pledant, cît şi pe cel de oponent.

Puteţi recunoaşte această formă de argumentare din propria voastră experienţă de la orele de ştiinţe sau de ştiinţe sociale. Metoda ştiinţifică reprezintă un sistem logic pentru verificarea unei ipoteze, care ia adesea forma unui studiu sau a unui experiment. O cercetătoare în ştiinţele sociale propune ipoteza că versurile muzicii country sînt mult mai susceptibile să conţină caracterizări negative ale conceptelor de căsătorie şi de fidelitate conjugală decît versurile oricărui alt stil de muzică uşoară. Ea îşi formulează ipoteza astfel: versurile muzicii country sugerează ascultătorilor reprezentări negative ale conceptelor de căsătorie şi de fidelitate conjugală. Mai apoi, ea adună dovezi prin studierea conţinutului versurilor din cîntecele country şi a celor aparţinînd altor stiluri de muzică uşoară şi publică rezultatele cercetării sale într-o revistă de studii din domeniul ştiinţelor sociale.

Cercetătoarea din exemplul de mai sus a iniţiat un argument despre conţinutul versurilor din cîntecele country, precum şi

despre impactul plauzibil al acestuia asupra ascultătorilor. Un alt cercetător în ştiinţele sociale citeşte articolul şi este de părere că el prezintă eronat înţelesul acestor versuri. Le analizează şi descoperă că versurile sînt susceptibile să sugereze caracterizări mai degrabă pozitive, şi îşi publică rezultatul descoperirilor sale. Ambii cercetători pot să-şi continue dezbaterea asupra acestei ipoteze, analizînd şi alte cîntece şi publicîndu-şi rezultatul descoperirilor pe care le fac. Ei pot hotărî, de asemenea, să coopereze, pentru a verifica dacă ipoteza este corectă, prin realizarea unui experiment de laborator sau de teren, care să stabilească cum caracterizează aceste versuri fanii muzicii country.

Turneele de dezbateri la care participă elevii de liceu şi studenţii pot constitui o altă modalitate de verificare a ipotezelor. Se selectează un subiect de dezbatere pentru un întreg an şcolar, iar elevii şi studenţii iau parte la întreceri pentru a pleda ori respinge afirmaţia ipotetică sau moţiunea. Verificarea ipotezei are loc prin aceea că echipa afirmatoare (pledantul) şi cea negatoare (oponentul) susţin sau resping ipoteza, în vreme ce arbitrul (publicul) apreciază cine verifică ipoteza cel mai bine, pe baza soliditătii argumentelor, calităţii dovezilor şi validităţii raţionamentelor. În dezbaterea competiţională, verificarea ipotezei formulată ca subiect de dezbatere se bazează pe presupunerea artificială. La începutul fiecărei runde de dezbateri, prezumţia este conferită în mod automat echipei negatoare, în vreme ce echipa afirmatoare are obligaţia de a dovedi că prezumţia trebuie inversată. Oricare dintre echipe este mai convingătoare în a-l lămuri pe arbitru că modalitatea de evaluare a ipotezei propusă de ea este cea mai corectă „cîştigă" runda.

Putem, aşadar, vedea prezumţia din trei perspective diferite:

1) prezumţia identifică instituţiile, ideile, legile sau regulile, strategiile, practicile sau obiceiurile existente;
2) prezumţia identifică ce surse de informaţie şi opinii ale experţilor constituie suficiente motive întemeiate pentru a

accepta sau a respinge o schimbare în convingerile ori comportamentele existente;
3) prezumţia reprezintă o regulă de acordare a deciziei, care determină ce anume trebuie să dovedească pledantul atunci cînd verifică moţiunea ca ipoteză.

Fie că este artificială sau naturală, prezumţia acordă persoanei care îndeplineşte rolul de oponent dreptul de posesiune iniţială a terenului imaginar. Oponentul reprezintă o instituţie, o idee, o lege sau o regulă, o strategie, o practică sau un obicei şi are obligaţia de a nega că există suficiente motive întemeiate pentru a schimba ceva. Presupunem că starea actuală de lucruri trebuie menţinută, cu excepţia cazului cînd apar motive întemeiate pentru a o schimba. Prezumţia nu face altceva decît să descrie ceea ce există, fără a emite nici un fel de judecată privitor la valoarea sau eficienţa lucrului descris. Să ne aplecăm asupra următoarei descrieri:

> Programa existentă la Universitatea Northern State include cursuri care în marea lor majoritate sînt cotate cu patru ore de credit, deşi există şi cîteva cursuri care sînt cotate cu una, două sau trei ore de credit. Orarele studenţilor şi normele didactice ale profesorilor sînt concepute pe baza sistemului de patru ore de credit pentru fiecare curs. Unii dintre profesori şi unii studenţi ar dori ca sistemul să fie modificat la un standard de trei ore de credit.

În acest caz, prezumţia afirmă că la Universitatea Northern State există şi funcţionează un sistem de cursuri de patru ore de credit. Prezumţia nu sugerează că această stare de lucruri este neapărat favorabilă pentru învăţare şi predare, ci doar că aceasta este situaţia şi că în domeniul pe care-l reprezintă Universitatea Northern State nu există nici o persoană care să vadă vreun motiv pentru a schimba sistemul. O posibilă controversă asupra sistemului de ore de credit ar gravita în jurul eforturilor pledanţilor de a prezenta o serie de motive întemeiate privind schimbarea sistemului, precum şi al eforturilor oponenţilor, care, prevalîndu-se de avantajul prezumţiei

ce susţine că standardul de patru ore de credit a dat rezultate, ar apăra strategia în virtutea faptului că ea funcţionează cu succes.

În argumentare, importanţa convenţiei numită prezumţie rezidă în răspunderea pe care o atribuie pledantului. Deoarece pledanţii nu se bucură de beneficiul prezumţiei, care nu favorizează vreo schimbare, ei trebuie să arate că există suficiente motive întemeiate pentru a nu ne mai baza pe acele convingeri şi comportamente ce se bucură de prezumţie doar pentru că există la momentul actual. Putem rezuma prezumţia sub forma următoarelor principii:

1. Termenul *prezumţie* descrie o situaţie care există în momentul actual şi ne indică ordinea acceptată.
2. Oponentul ocupă iniţial terenul imaginar pe care va fi disputat argumentul.
3. Prezumţia descrie doar; ea nu emite judecăţi privind valoarea sau lipsa de valoare a convingerilor, instituţiilor, ideilor, legilor sau regulilor, strategiilor sau obiceiurilor existente, care ocupă terenul la momentul actual.

Obligaţia pledantului de a demonstra ceea ce susţine

O dată ce prezumţia a fost stabilită, pledantul trebuie să descopere şi să avanseze suficiente motive întemeiate pentru a sprijini o schimbare în convingeri sau comportamente. Răspunderea de a furniza aceste motive, pentru a îndeplini obligaţia de a demonstra ceea ce se susţine, revine persoanei care îşi asumă rolul de pledant.

Prezumţia descrie ocuparea prestabilită a terenului de argumentare de către oponent; **obligaţia pledantului de a dovedi ceea ce susţine** constituie obligaţia acestuia de a disputa terenul prin oferirea de argumente suficiente din punct de vedere logic pentru a contesta prezumţia. Procesul de

argumentare seamănă mult cu o balanţă. Disputa reprezintă o deplasare sau un transfer al greutăţii dovezilor şi raţionamentelor dintr-o parte în alta (Walton, 1988). Publicul care asistă la argumentare constituie o parte din mecanismul balanţei, deoarece îşi poate transfera sprijinul de la pledant la oponent sau de la oponent la pledant pe măsură ce fiecare dintre părţi îşi prezintă argumentele. Balanţa se înclină în cele din urmă, atunci cînd publicul decide să accepte sau să respingă schimbarea propusă, stabilind care este partea ale cărei dovezi şi raţionamente au în ultimă instanţă mai mare greutate.

Pentru a înţelege mai bine ce anume implică obligaţia pledantului de a demonstra ceea ce susţine, nu trebuie uitat că prezumţia se mulţumeşte să descrie ceea ce există, fără a emite vreo judecată de valoare despre ceea ce se descrie. Achitîndu-se de obligaţia de a demonstra ceea ce susţine, pledantul emite atît o judecată de valoare, cît şi o critică a convingerilor sau comportamentelor existente şi recomandă adoptarea de noi convingeri sau comportamente. Ea sau el începe prin a arăta sau numi ce anume nu trebuie să continue – convingerea ori comportamentul existent, căruia i se acordă dreptul de a ocupa iniţial terenul, graţie prezumţiei. Pentru a se achita de obligaţia de a demonstra ceea ce susţine, pledantul trebuie să arate de ce, indiferent ce formă ar lua ea, chestiunea care ocupă la ora actuală terenul imaginar pe care se poartă disputa nu trebuie să mai rămînă acolo. Conţinutul şi scopul obligaţiei pledantului de a demonstra ceea ce susţine sînt specificate de afirmaţia conţinută de moţiunea care se dezbate.

Obligaţia pledantului de a demonstra ceea ce susţine poate fi asemuită cu obligaţia reclamantului într-o dispută. Într-o instanţă civilă, această obligaţie ar fi răspunderea reclamantului de a lua iniţiativa şi de a prezenta un caz împotriva pîrîtului, dovedindu-şi plîngerea printr-o preponderenţă a dovezilor. Dacă aţi fost nemulţumiţi de un automobil pe care l-aţi cumpărat şi aţi decis să daţi în judecată firma de vînzări auto de la care l-aţi cumpărat, ca reclamant aţi avea de demonstrat, prin aducerea de dovezi şi mărturii, că aţi fost

vătămat sau păgubit într-un fel sau altul ca rezultat al acţiunilor firmei de vînzări auto. Într-o instanţă penală, statul joacă rolul pledantului şi este chemat să arate dincolo de orice îndoială rezonabilă că acuzatul se face vinovat de crima pentru care este chemat în judecată. În aceasta constă obligaţia statului de a demonstra ceea ce susţine.

Într-o controversă, obligaţia pledantului de a demonstra ceea ce susţine revine întotdeauna părţii care ar avea de pierdut dacă plîngerea ar fi respinsă sau dacă nu s-ar ajunge la o înţelegere. În cazul în care chemaţi în judecată firma de vînzări auto, ca persoană care introduceţi plîngerea, aţi pierde dacă nu aţi putea demonstra că aţi fost vătămat sau dacă nu aţi putea dovedi că vătămarea a fost consecinţa acţiunilor firmei de vînzări auto. În exemplul în care se făcea referire la instanţa penală, prezumţia de nevinovăţie înseamnă că, dacă acuzarea nu ar fi în măsură să demonstreze vinovăţia celui acuzat într-un grad de probabilitate suficient de mare, cazul statului ar fi pierdut.

În unele domenii, cerinţele impuse ca obligaţie a pledantului de a demonstra ceea ce susţine pot să nu fie întotdeauna la fel de clare cum apar în argumentarea juridică. Iată de ce analizarea publicului, făcută cu scopul de a stabili care este prezumţia, se poate vădi utilă. Ea vă va ajuta să identificaţi cu exactitate ce anume aşteaptă publicul vostru să-i dovediţi. Dacă aţi fi un student care ar avea de pledat în faţa unui comitet de adoptare a strategiilor de la Universitatea Northwestern State, constituit din profesori şi factori de decizie, s-ar putea să stabiliţi că atitudinile membrilor comitetului sînt în favoarea menţinerii standardului de patru ore de credit, deoarece în cazul unei modificări profesorilor li s-ar cere să dedice timp suplimentar pregătirii cursurilor şi ei ar solicita o creştere salarială proporţională cu cantitatea de muncă în plus. Aţi avea deci de demonstrat că avantajul pentru studenţi, obţinut prin adoptarea sistemului de trei ore de credit, ar justifica creşterea salarială sau cantitatea de efort suplimentar necesar din partea profesorilor.

Uneori, pentru a sprijini schimbarea, vă puteţi vedea nevoiţi să faceţi o estimare pe baza datelor fragmentare de care dispuneţi, spre a stabili cît de multe dovezi ar fi suficiente pentru a vă achita de obligaţia de a demonstra ceea ce susţineţi. Cei care sprijină deja schimbarea se vor mulţumi doar cu o simplă afirmare a convingerilor lor; ei vor pretinde dovezi care să le confirme că schimbarea este de dorit şi care să le arate cum să o aplice. Un public imparţial se poate vădi receptiv la schimbare, dar poate cere raţionamente şi informaţii substanţiale pentru a se convinge că schimbarea este o idee oportună. Un public ostil se poate vădi refractar la schimbare, indiferent care sînt dovezile prezentate, deşi poate fi uneori sensibilizat, dacă îi veţi demonstra că există aspecte în privinţa cărora se poate ajunge la un acord. Această ultimă ipostază reprezintă o modalitate obişinuită de a proceda în negocierile dintre sindicate şi patronat şi în relaţiile diplomatice. Stabilirea numărului de argumente necesare şi a numărului de dovezi chemate să le sprijine depinde de aşteptările publicului şi de nivelul său de implicare.

Obligaţia pledantului de a demonstra ceea ce susţine reprezintă opusul logic al prezumţiei. Pledantului îi revine răspunderea de a demonstra că schimbarea propusă este sprijinită de motive întemeiate. Oponentul se bucură de avantajul de a se baza pe practicile şi convingerile existente, care vor rămîne în vigoare dacă pledantul nu reuşeşte să conceapă un caz solid în favoarea schimbării. Putem rezuma obligaţia pledantului de a demonstra ceea ce susţine cu ajutorul următoarelor principii:

1. Pledantului îi revine obligaţia de a concepe un caz care să conţină suficiente motive întemeiate în favoarea schimbării. În aceasta constă obligaţia pledantului de a demonstra ceea ce susţine.
2. Prin achitarea de obligaţia de a demonstra ceea ce susţine, pledantul propune, pe baza dovezilor existente, judecarea şi evaluarea convingerilor şi comportamentelor descrise

de prezumţie, precum şi introducerea unui cadru alternativ de gîndire şi acţiune.

Cum ştiţi cînd v-aţi achitat de obligaţia pledantului de a demonstra ceea ce susţine? Răspunderea pledantului de a se achita de obligaţia de a demonstra ceea ce susţine este considerată îndeplintă atunci cînd se prezintă un caz la prima vedere.

Cazul la prima vedere (cazul *prima facie*)

Pentru a înlătura prezumţia că o convingere sau un comportament sînt corespunzătoare şi demne de a fi perpetuate, pledantul trebuie să prezinte un caz complet, suficient de solid ca să îndreptăţească o schimbare, cu excepţia situaţiei în care cazul este contestat cu succes prin contraargumente. În accepţiunea sa literală, **cazul la prima vedere (cazul *prima facie*)** este cazul care, „la o primă vedere" sau „la o primă înfăţişare", este suficient pentru a îndreptăţi schimbarea unei convingeri ori a unui comportament. Un caz la prima vedere ne determină să suspendăm încrederea pe care o avem în prezumţie ca îndreptar pentru convingeri sau comportamente. Această suspendare a prezumţiei va avea fie caracter temporar, dacă se aduc contraargumente valide, fie caracter permanent, dacă oponentul nu este în stare să acrediteze un motiv pentru a perpetua încrederea acordată prezumţiei originale.

Deoarece pledantul ar pierde disputa dacă nu ar prezenta un caz la prima vedere prin care să se achite de obligaţia de a demonstra ceea ce susţine şi prin care să suspende prezumţia, ea sau el este în mod normal persoana care iniţiază argumentul, fiind cea sau cel dintîi care vorbeşte sau scrie. Această prezentare iniţială trebuie să fie un caz la prima vedere, adică să fie completă şi suficientă, dacă este să sprijine propunerea pentru o schimbare de convingeri sau de

comportamente. Vom recurge încă o dată la sistemul juridic pentru a oferi un exemplu care să clarifice conceptul. Ca să stabilească vinovăţia unei persoane acuzate de o infracţiune, acuzarea trebuie să prezinte un act de chemare în judecată a respectivei persoane, care să suspende prezumţia artificială de nevinovăţie. Repetăm: această prezentare trebuie să fie un caz la prima vedere.

Să presupunem că Ralph este acuzat de furtul unei maşini. Un caz la prima vedere ar trebui să conţină cel puţin dovezile şi mărturiile necesare pentru a sprijini următoarele argumente:

a) Raportarea dispariţiei unei maşini din parcarea unei firme de vînzări auto.
b) Ca urmare a acestui raport, poliţia municipală l-a arestat pe Ralph, care avea vehiculul în chestiune în posesia sa.
c) Faptul că Ralph deţinea maşina era ilegal. El nu o cumpărase şi nici nu primise aprobarea vreunui agent de vînzări auto de a lua maşina pentru un tur de încercare.

Dovedirea acestor trei argumente ar constitui un act de chemare în judecată a lui Ralph, în forma unui caz la prima vedere, sub acuzaţia de furt calificat de maşini. Prezumţia nevinovăţiei lui Ralph ar fi suspendată pînă cînd avocatul său ar reuşi să pregătească o apărare eficientă. Avocatului apărării i-ar reveni răspunderea de a încerca să restabilească prezumţia nevinovăţiei lui Ralph, prin contestarea adevărului unuia sau mai multora dintre aceste argumente sau prin introducerea unei linii de argumentare care să demonstreze circumstanţe atenuante menite să micşoreze vinovăţia lui Ralph.

Pledantului îi revine răspunderea de a concepe un caz la prima vedere *care să fie la obiect*. În cadrul unui curs de argumentare sau al unui turneu de dezbateri, pledantul şi oponentul său cad de acord asupra unei moţiuni care stabileşte tema generală, largă, ce urmează să fie dezbătută. În conversaţiile obişnuite, precum şi în argumentarea ce are loc în unele domenii, este uşor să se sară de la o temă la alta. Aceasta nu este, totuşi, o calitate de dorit atunci cînd vreţi să

concepeţi un caz anume, pro sau contra unei schimbări propuse. A rămîne la tema pe care aţi convenit să o discutaţi, adică la moţiune, permite publicului să nu aibă neclarităţi privitoare la chestiunile care se discută.

Dacă aţi căzut de acord să discutaţi despre schimbarea sistemului de ore de credit de la Universitatea Northern State, moţiunea ar putea suna în felul următor: Universitatea Northern State ar trebui să adopte sistemul de curs cu trei ore de credit drept standard. Atunci cînd s-ar prezenta cazul la prima vedere, pledantul nu s-ar apuca să conteste suma de bani plătită de un student pentru o oră de credit sau modalitatea în care se colectează plata orelor, deoarece în mod evident aceste chestiuni sînt în afara limitelor moţiunii. Plata studiilor constituie o cu totul altă temă, care necesită o moţiune diferită şi are la fel de multă relevanţă pentru discutarea sistemului de ore de credit de la Universitatea Northern cît ar avea tichetele de parcare neplătite pentru stabilirea vinovăţiei sau nevinovăţiei lui Ralph în cazul acuzaţiei de furt al unei maşini.

În afară de faptul că trebuie să fie la obiect, un caz la prima vedere pentru o moţiune de valoare sau de strategie trebuie să demonstreze **inerenţă**. Pentru a decide dacă schimbarea este îndreptăţită sau nu, se foloseşte procesul de argumentare. Dar pentru a demonstra că schimbarea este îndreptăţită, pledantul are mai întîi obligaţia să explice atît deficienţele prezente în convingerile sau comportamentele existente, cît şi motivul apariţiei acestora. Inerenţa are ca obiect felul cauzei. Pledanţii propun schimbări de convingeri sau comportamente pentru a remedia problemele sau pentru a satisface nevoia de cunoaştere. Ei trebuie să identifice ce anume cauzează problema ori nevoia de cunoaştere şi să arate că felul cauzei este de asemenea natură încît aceasta nu poate fi rezolvată decît printr-o schimbare a convingerilor sau comportamentelor existente.

Inerenţa răspunde la întrebări de genul: Care este cauza problemei? Este schimbarea necesară pentru a rezolva cauza? Dacă nu operăm schimbarea, va dispărea oare cauza, iar problema se va rezolva de la sine? De ce avem nevoie să căutăm cunoştinţe noi sau să le reevaluăm pe cele existente?

Cauza demonstrează că problema există ca o consecinţă directă a convingerilor sau comportamentelor existente. Dacă ea se regăseşte în comportamente care pun în practică aceste convingeri, atunci avem de-a face cu o inerenţă **structurală**. Dacă se regăseşte în convingerile existente într-un domeniu, atunci avem de-a face cu o inerenţă **atitudinală**.

Presupunem, în general, că, dacă nu putem identifica cauza unei probleme, nu avem cum determina care este cea mai bună cale pentru a o remedia şi că, de asemenea, dacă nu există nimic care să ne facă să ne continuăm căutarea de cunoştinţe suplimentare, atunci vom renunţa să mai căutăm. Dacă pledantul nu reuşeşte să identifice cauza, atunci ea sau el nu are cum concepe un argument complet din punct de vedere logic. Din aceste raţiuni, inerenţa reprezintă o parte crucială a cazului la prima vedere prezentat de pledant. Dacă acesta nu reuşeşte să identifice care este cauza unei probleme sau cauza ca raţiune suficientă pentru a genera căutarea de cunoştinţe, atunci va fi imposibil să se stabilească dacă există vreun motiv întemeiat de a ne schimba convingerea sau comportamentul.

Identificarea cauzei demonstrează că o problemă sau o necesitate au apărut ca o consecinţă directă a unei convingeri ori a unui comportament existent. Cînd cauza se regăseşte la nivelul instituţiilor, legilor sau regulilor, strategiilor şi, uneori, la nivelul obiceiurilor dintr-un domeniu, inerenţa e structurală. Acesta este tipul de inerenţă mai uşor de identificat prin muncă de cercetare, deoarece, într-o manieră tipică, structurile sînt înregistrate sau codificate în constituţii, manuale, cazuri ale instanţelor de judecată, legislaţie sau reguli de comportare. Dar nu toate structurile se regăsesc în documente. De-a lungul timpului, într-un domeniu pot apărea obiceiuri nescrise şi practici standard pe care novicii în domeniul respectiv ajung să le cunoască doar prin experienţă personală. De exemplu, se vorbeşte sau se scrie doar arareori despre ritualurile şi superstiţiile ce ar purta, chipurile, noroc pe terenul de sport, dar acest fapt nu diminuează cu nimic forţa cu care ele se impun pentru cei care practică sportul.

Inerenţa structurală îşi face apariţia atunci cînd diverse domenii decid să adopte sisteme oficiale sau neoficiale prin care o convingere puternică sau larg răspîndită ajunge să fie transpusă în practică. Instituţiile, legile sau regulile, strategiile, practicile şi obiceiurile reprezintă structura care permite membrilor unui domeniu să se implice în acele activităţi ce sînt specifice domeniului respectiv. Cauza problemei, susţine inerenţa structurală, s-ar regăsi în comportamentul pe care aceste sisteme oficiale şi neoficiale l-ar impune oamenilor. Atunci cînd se află în căutare de cauze inerente, pledantul examinează instituţiile, legile sau regulile, strategiile, practicile şi obiceiurile pentru a se convinge dacă prezenţa sau absenţa lor este cea care a creat problema sau a generat necesitatea respectivă.

Inerenţa este atitudinală atunci cînd cauza unei probleme ori a unei necesităţi decurge din convingerile, ideile sau valorile vitale pentru un domeniu. Inerenţa atitudinală se regăseşte de obicei în opiniile formulate, în sentimentele sau reacţiile afective ale celor ce alcătuiesc un domeniu. Inerenţa atitudinală se poate dovedi mai greu de identificat, deoarece nu ne verbalizăm întotdeauna convingerile, ideile şi valorile. Dar mai greu de identificat nu înseamnă imposibil. Achitîndu-vă de răspunderea morală care vă revine de a întreprinde muncă de cercetare, puteţi descoperi multe dintre aceste convingeri, idei sau valori dacă examinaţi declaraţiile de principii, codurile etice ori rezultatele cercetărilor de expertiză, precum şi dacă intervievaţi liderii de opinie dintr-un anumit domeniu sau le citiţi eseurile.

Inerenţa atitudinală poate reprezenta o barieră greu de trecut în încercarea de a schimba o convingere sau un comportament, chiar şi în situaţia în care mulţi dintre membrii domeniului consideră o astfel de schimbare necesară. Pentru a ilustra forţa pe care o au atitudinile, să analizăm următoarele exemple. Părerea că femeile sînt mai puţin capabile decît bărbaţii să studieze matematicile le poate împiedica pe femei să urmeze o carieră în multe domenii ştiinţifice. Sentimentul

că cei care vin la universitate cu o bursă sportivă sînt doar nişte musculoşi fără minte care se bucură de tratament preferenţial îi poate face pe aceştia să se simtă nelalocul lor în sala de clasă. Reacţiile afective la aparenta inechitate a sistemului de taxare i-a determinat pe unii să comită evaziune fiscală. Atitudinile sînt adesea greu de identificat, dar ele joacă un rol predominant în a ne determina să acceptăm ceva drept adevărat sau fals, să preţuim un lucru mai presus de altul ori să ne purtăm sau să refuzăm să ne purtăm într-un anume fel.

În exemplul nostru de argumentare în chestiunea Universităţii Northern State, cauza imediată pe care o avem dacă dorim să schimbăm sistemul de ore de credit al universităţii fiind aceea că sistemul actual (1) este prea restrictiv cu opţiunile studentului în ce priveşte alegerea cursurilor sau că (2) nu obţine maximum de productivitate din partea profesorilor şi a dotărilor, ne-am prevala de probleme ce reprezintă trăsături incluse ale sistemului de patru ore de credit existent. În acest caz inerenţa este structurală: problema e creată de strategia de patru ore de credit. Această strategie funcţionează de cîţiva ani şi este considerată demnă de a fi aplicată în continuare de către factorii de decizie ai universităţii.

Convingerea corpului profesoral că sistemul de trei ore de credit le-ar mări cantitatea de efort cerută serveşte, de asemenea, drept o barieră inerentă în faţa schimbării. Dacă aceştia preferă sistemul de patru ore de credit, ei vor fi puţin sau chiar deloc înclinaţi să îl schimbe. Problemele pe care le ridică sistemul, sesizate de pledanţii studenţi, nu ar putea fi rezolvate decît prin promovarea unei schimbări cu privire la care structura de decizie existentă are păreri împărţite.

Rolul atitudinii corpului profesoral de a se opune schimbării ne arată că este posibil ca atît inerenţa atitudinală, cît şi cea structurală să fie prezente în acelaşi timp. Faptul că pot exista mai multe cauze care să explice existenţa unei probleme reprezintă o caracteristică a controverselor. Totuşi, pentru a rezolva o problemă este necesar să se elimine cauza sa primară. În procesul examinării convingerilor şi comportamentelor

existente, pledantul şi oponentul se află frecvent în dezacord atunci cînd încearcă să stabilească care dintre părţi propune explicaţia ce oferă cea mai clară reprezentare a adevărului probabil referitor la cauza existenţei unei probleme sau a unei necesităţi. Conceptual, inerenţa este importantă pentru a determina dacă s-a prezentat un caz la prima vedere, complet şi suficient, deoarece acesta îi obligă pe participanţi să examineze motivele existenţei unor stări de lucruri şi să exploreze dacă nu cumva ele se vor îndrepta de la sine, prin procesele fireşti de schimbare.

Putem rezuma conceptul de caz la prima vedere cu ajutorul următoarelor principii:

1. Pledantul are răspunderea de a concepe un caz la prima vedere, care, prin simpla prezentare, să îndreptăţească o schimbare în convingeri sau comportamente.
2. Forma şi conţinutul argumentelor oferite determină valoarea la prima vedere a cazului conceput de pledant.
3. Un caz la prima vedere trebuie să fie la obiect şi să demonstreze inerenţa.
4. Prezentarea unui caz la prima vedere atrage după sine suspendarea prezumţiei, exceptînd situaţia în care cazul este contestat cu succes.

Totuşi, e posibil să persiste întrebarea: cum ştiţi că v-aţi achitat de răspunderile care vă revin ca pledant cu privire la obligaţia de a dovedi ceea ce susţineţi? Cum veţi şti la ce să vă opuneţi dacă aveţi rolul oponentului? Conţinutul şi scopul obligaţiei pledantului de a dovedi ceea ce susţine sînt determinate de formularea moţiunii, care exprimă schimbarea în convingeri sau comportamente pe care pledantul o propune.

În plus, mai putem afla dacă avem un caz la prima vedere şi prin utilizarea anumitor întrebări standard, independente de domeniu, ce pot fi aplicate oricărei moţiuni. Primele teorii ale retoricii au ridicat o serie de întrebări cruciale în dezbaterile juridice ale acelor vremi. Aceste întrebări stabileau conţinutul şi scopul obligaţiei pledantului de a dovedi ceea ce

susţine în cadrul moţiunilor de natură juridică. Ele sînt asemănătoare cu întrebările pe care procurorul le-a luat în considerare atunci cînd a pregătit cazul împotriva lui Ralph. Există seturi similare de întrebări şi pentru alte domenii de argumentare decît justiţia. În mod obişnuit, ele sînt cunoscute sub denumirea de *chestiuni standard* şi reprezintă acele întrebări pentru care ascultătorii şi cititorii doresc răspunsuri înainte de a accepta argumentele pledantului ca fiind suficiente pentru a justifica o schimbare în convingeri sau comportamente. Aceste întrebări au menirea de a concentra controversa şi derivă în mod firesc din moţiunea aflată în dezbatere.

Prezentul capitol a tratat despre o serie de concepte cum ar fi convenţiile, rolurile, regulile şi răspunderile ce stabilesc forma pe care o va adopta participarea în procesul de argumentare. Convenţiile stabilesc terenul imaginar pe care se desfăşoară argumentarea şi cîteva dintre regulile pe care participanţii la dezbatere trebuie să le urmeze pentru ca argumentarea să fie completă din punct de vedere logic. Pledantul, persoana care urmăreşte schimbarea în convingeri sau comportamente, trebuie să-şi dovedească cazul pentru a înlătura prezumţia, care, fie ea artificială sau naturală, este în defavoarea schimbării. Terenul de joc al argumentării este dominat de regula conform căreia pledanţii şi oponenţii nu au voie să devieze prea mult de la subiect. În prezentarea unui caz la prima vedere în favoarea schimbării, pledantul trebuie să dovedească existenţa unei cauze inerente, ce serveşte drept motiv întemeiat pentru a opera o schimbare în convingeri şi comportamente. Oponentul se bucură de beneficiul prezumţiei, care susţine că elementele existente într-un domeniu sînt considerate de către membrii domeniului adecvate şi demne de a fi perpetuate în absenţa unui caz la prima vedere care să ceară schimbarea lor. Capitolul următor explică pe larg ce trebuie să faceţi pentru a vă implica în procesul de argumentare, invitîndu-vă să examinaţi funcţia şi formularea moţiunilor argumentative.

Lecturi suplimentare recomandate

Golden, J.L., Berquist, G.F., Coleman, W.E. (1992), *The Rhetoric of Western Thought* (ediţia a V-a), Dubuque, IA, Kendall/Hunt.
Această carte examinează teoria retoricii de la greci pînă în zilele noastre. Vă recomandăm să citiţi fragmentul din capitolul 8 care se referă la Richard Whately şi contribuţia sa la explicarea conceptului de prezumţie şi a celui de obligaţie a pledantului de a dovedi ceea ce susţine. Parcurgeţi, de asemenea, capitolul 13, „Stephen Toulmin despre natura argumentului", care descrie filosofia pe care se bazează modelul de argument creat de el, prezentînd şi superioritatea acestuia ca modalitate de a facilita procesul de înţelegere.

Sproule, J.M. (1967), „The Psychological Burden of Proof", *Communication Monographs*, 43, pp. 115-129.
O trecere în revistă a evoluţiei conceptului de prezumţie prin examinarea ediţiilor revăzute ale lucrării lui Whately, Elementele retoricii. *Sproule ajunge la concluzia că Whately era de părere că prezumţia ar trebui să fie determinată pe baza convingerilor şi atitudinilor publicului. El sugerează cum anume ar putea participanţii la dezbatere să utilizeze teoria prezumţiei drept principiu călăuzitor pentru analizarea publicului şi susţine că profilul psihologic al acestuia ar trebui să determine răspunderile ce revin pledantului şi oponentului.*

Vasilius, J. (1980), „Presumption, Presumption, Wherefore Art Thou Presumption?", în D. Brownlee (editor), *Perspectives on Non-Policy Argument* (pp. 33-42), ERIC Document ED 192 382.
Prezentată pentru prima oară la ediţia din 1980 a Simpozionului de Argumentare găzduit de Universitatea statului Arizona, această lucrare oferă zece raţiuni în favoarea utilizării prezumţiei ca instrument de verificare a ipotezelor în cadrul argumentării de valoare. Vasilius examinează problemele cu care se confruntă membrii Asociaţiei de Dezbateri şi Chestionare Încrucişată (CEDA) atunci cînd încearcă să stabilească răspunderile pledanţilor şi oponenţilor. Ea explică cum anume rezolvă această problemă utilizarea verificării ipotezei ca fundament filosofic pentru argument.

Walton, D.N. (1992), *Plausible Argument in Everyday Conversation*, Albany, State University of New York Press.
Douglas Walton este unul dintre eruditii situaţi în avangarda noilor direcţii în argumentare şi a lărgirii teoriilor argumentului. Capitolul 2 al cărţii sale e o discuţie detaliată a prezumţiei în diferite contexte. Vă recomandăm mai ales discuţia propusă de Walton despre prezumţie ca explicaţie aprofundată a conceptului „Presupun ceva", utilizat ca fundament pentru teoriile argumentării care se referă la prezumţia naturală.

Bibliografie

Bruce, D.R. (1993), „Argumentation and the Reconstitution of Desire: A Lacanian Mediation of Presumption and Ideology", în R.E. McKerrow (editor), *Argument and the Postmodern Challenge: Proceedings of the 8th SCA/AFA Conference on Argumentation* (pp. 113-118), Annandale, VA, Speech Communication Association.

Lynne, J.R. (1990), „Argument in Human Sciences", în R. Trapp, J. Schuetz (editori), *Perspectives on Argumentation: Essays in Honor of Wayne Brockriede* (pp. 178-189), Prospect Heights, IL, Waveland Press.

Sproule, J.M. (1967), „The Psychological Burden of Proof", *Communication Monographs*, 43, pp. 115-129.

van Eemeren, F.H., Grootendorst, R., Jackson, S., Jacobs, S. (1993), *Reconstructing Argumentative Discourse*, Tuscaloosa, University of Alabama Press.

van Eemeren, F.H., Grootendorst, R., Kruiger, T. (1987), *Handbook of Argumentation Theory: A Critical Survey of Classical Backgrounds of Modern Studies*, Providence, RI, Foris Publications.

Walton, D.N. (1988), „Burden of Proof", *Argumentation*, 2, pp. 233-254.

Walton, D.N. (1992), *Plausible Argument in Everyday Conversation*, Albany, State University of New York Press.

Whately, R. (1828/1963), *Elements of Rhetoric* (editor, Douglas Ehninger), Carbondale, Southern Illinois University Press.

3

Despre ce anume voi pleda?

În capitolul 2 am arătat că argumentarea are loc întotdeauna pe un teren imaginar şi că limitele acestuia sînt definite de o moţiune care afirmă o schimbare în convingeri sau comportamente. O moţiune clar formulată este crucială în stabilirea răspunderilor ce revin pledantului şi oponentului în procesul argumentării. În acest capitol vom defini moţiunile, vom prezenta trei clasificări ale acestora, precum şi o serie de repere menite să ne ajute la formularea moţiunilor şi la definirea termenilor lor.

Natura moţiunilor

Formularea moţiunii stabileşte limitele subiectului despre care se va argumenta, atribuie pledantului obligaţia de a dovedi ceea ce susţine şi acordă oponentului beneficiul prezumţiei. Moţiunile sînt formate cu privire la controversele care există într-un domeniu. O controversă este o dispută sau un diferend de opinie cu privire la o chestiune oarecare. Fizicienii se întreabă de ce numărul studenţilor care se deprind uşor să gîndească ştiinţific e atît de redus. Profesorul de fizică Alan Cromer (Begley, 1993a) sugerează că ştiinţa şi gîndirea obiectivă nu sînt activităţi fireşti. Alţi colegi din domeniu nu îi împărtăşesc părerea. NASA susţine că o staţie spaţială americană ar reprezenta o investiţie mai bună a resurselor naţionale

decît o suplimentare a programelor de asistenţă socială (Cramer, 1991). Serviciile de asistenţă socială resping acest punct de vedere. Studenţii şi factorii de decizie de la Harvard, Tufts şi Universitatea statului Iowa propun regulamente care să le interzică profesorilor să aibă întîlniri cu tinerii care le sînt studenţi (Begley, 1993b). Există voci din comunitatea universitară care răspund că asemenea regulamente ar fi contrare dreptului american fundamental, inclus în Declaraţia de Independenţă, care permite fiecărei persoane să-şi caute fericirea.

Deoarece controversele se stîrnesc de obicei în jurul unor chestiuni cum ar fi „ce s-a întîmplat", „ce este", „ce decizie să iau în această situaţie" sau „care să fie cea mai bună cale de urmat", se impune stabilirea limitelor pînă la care poate să meargă controversa, în aşa fel încît atît pledantul, cît şi oponentul să ştie care sînt graniţele terenului de argumentare. Moţiunea serveşte drept linie de start pentru procesul de argumentare.

> ***Moţiunea** este o afirmaţie menită să stabilească care este terenul de argumentare şi să indice o schimbare în convingeri sau comportamente.*

Moţiunea defineşte chestiunea în privinţa căreia există dezacord şi arată dacă dezacordul respectiv se referă la o schimbare propusă la nivel de convingeri sau comportamente. Pentru a pleda eficace, adoptînd modalităţi care vor oferi motive întemeiate publicului vostru, trebuie să prezentaţi controversa de o manieră care să stabilească cu promptitudine despre ce anume se poartă discuţia. Stabilind care este chestiunea ce presupune dezacord sub forma unei moţiuni, veţi fi în măsură să îndepliniţi trei obiective care trebuie atinse dacă vreţi să participaţi cu succes la procesul de argumentare.

Cum se selectează termenii care urmează să fie definiți

Cel dintîi obiectiv este ca participanţii să definească termenii ce descriu terenul de argumentare. Cînd stabilim, sub forma unei moţiuni, care este chestiunea în privinţa căreia există dezacord, cuvintele şi sintagmele importante ce pot necesita o definiţie capătă mai multă pregnanţă, atît pentru participanţii la dezbatere, cît şi pentru public. Se ridică adesea întrebarea: ce scop urmăresc pledantul şi oponentul atunci cînd utilizează anumite cuvinte şi sintagme? Moţiunea oferă discuţiei un cadru semantic şi permite pledantului şi oponentului să avanseze interpretări pentru cuvintele şi sintagmele importante conţinute de ea.

Să examinăm o posibilă moţiune pentru argumentare: *Guvernul federal ar trebui să întărească de o manieră semnificativă controlul asupra mass-media din Statele Unite*. Aceasta e o moţiune pentru argumentarea de strategie, dar acelaşi obiectiv este valabil şi în cazul moţiunilor pentru argumentare de natură faptică şi de valoare. Pentru ca pledantul să se achite de obligaţia de a dovedi ceea ce susţine, el trebuie să identifice şi să definească termenii moţiunii pe care cititorul sau ascultătorul raţional trebuie să-i înţeleagă pentru a-şi da seama ce fel de schimbare urmăreşte pledantul. În exemplul ales, trei sintagme-cheie stabilesc terenul imaginar pentru argument: (1) guvernul federal, (2) să întărească de manieră semnificativă controlul asupra, (3) mass-media. Numai după ce determină înţelesul acestor termeni pledantul va fi în măsură să transmită ce înseamnă moţiunea şi ce anume include obligaţia sa de a dovedi ceea ce susţine.

Deşi nu oponentul e cel care începe procesul de definire, el nu este obligat, de fiecare dată, să accepte definiţiile propuse de pledant în prezentarea sa iniţială. În anumite ocazii, un demers timpuriu pe care oponentul îl poate întreprinde în cadrul procesului de argumentare implică disputarea

definiţiei anumitor termeni cuprinşi în moţiune. Ca atare, moţiunea reprezintă un prim pas important în clarificarea limitelor terenului de argumentare.

Pledantul în moţiunea noastră cu privire la controlul federal asupra mass-media poate, de exemplu, să opteze pentru definirea uneia dintre sintagmele-cheie în acest fel: „Mass-media înseamnă filme şi casete video care prezintă acte sexuale explicite între copii sub 12 ani şi adulţi de sex opus sau de acelaşi sex". Oponentul s-ar putea simţi la fel de stînjenit ca şi voi cu un moment în urmă, deoarece s-ar vedea împins în postura de apărător al dreptului pedofililor de a obţine materiale pornografice care includ copii. Orice prezumţie ce ar decurge din rolul său ca oponent îi este anulată, dacă nu chiar inversată, prin această definiţie a mass-media, deoarece e dificil de conceput că vor fi foarte numeroşi cei care să accepte ideea că, dacă există pornografie ce prezintă copii, ea merită să fie perpetuată pînă cînd se vor aduce motive întemeiate care să demonstreze contrariul.

Moţiunea dată drept exemplu este o moţiune de dezbateri academice, despre care vom spune mai multe în curînd. În situaţia de mai sus, însă, înţelegem de ce un oponent ar putea contesta o definiţie, întrucît, dacă nu face acest lucru, s-ar putea trezi într-o situaţie extrem de dezavantajoasă. Oponentul ar putea sugera că problema materialelor pornografice care prezintă copii nu poate fi inclusă în terenul de argumentare, deoarece nu respectă standardele comun acceptate despre ceea ce definim ca mass-media în mod curent. O astfel de dispută cu privire la felul în care a fost definit un termen ar solicita publicului să ia o decizie bazată pe desemnarea părţii care a avansat cele mai rezonabile definiţii pentru termenii-cheie incluşi în moţiune. Nu există o listă universală de reguli pentru a lua o astfel de decizie, dar practicile pentru definirea termenilor, prezentaţi la finele acestui capitol, oferă multe idei care pot fi folosite pentru a hotărî ce termeni trebuie definiţi şi cum trebuie să sune aceste definiţii.

Cum se precizează direcția schimbării

Cel de-al doilea obiectiv de argumentare atins prin faptul că există o moţiune este acela că ea identifică schimbarea în convingeri sau comportamente dorită de pledant şi respinsă de oponent. O moţiune trebuie să specifice acţiunea de urmat sau convingerea de modificat. O dată cu identificarea schimbării dorite, moţiunea identifică atît conţinutul obligaţiei pledantului de a dovedi ceea ce susţine, cît şi beneficiul prezumţiei pe care se poate baza oponentul pentru a nega că schimbarea ar fi utilă sau necesară.

Recurgînd iarăşi la moţiunea dată drept exemplu, să presupunem că pledantul a oferit următoarele definiţii:

guvern federal: Comisia federală pentru comunicaţii;

să întărească de o manieră semnificativă controlul asupra: să impună un cod specific de standarde care să limiteze prezentarea actelor de violenţă;

mass-media: toate emisiunile incluse în programele celor trei reţele mari de televiziune, ale staţiilor independente, ale sistemelor de televiziune cu plată sau prin cablu.

Schimbarea dorită constă într-un control mai strict asupra prezentării violenţei în cadrul programelor de televiziune. Dacă citiţi cu atenţie, vă veţi da seama probabil că felul în care sînt definiţi termenii moţiunii arată că schimbarea este cerută atît la nivelul programelor de ştiri, cît şi la nivelul celor de divertisment. Pledantul are obligaţia de a dovedi că o astfel de schimbare e necesară, de dorit şi realizabilă. Oponentul se bucură de beneficiul prezumţiei, conform căreia actualul sistem de control instituit de Comisia federală pentru comunicaţii, precum şi de codul de standarde şi practici în vigoare al diferitelor companii de radio şi televiziune au fost considerate adecvate şi demne de a fi perpetuate.

Chiar şi în lipsa definiţiilor, moţiunea indica tipul de schimbare pe care pledantul este chemat să o susţină. A afirma că guvernul federal ar trebui să întărească de o manieră semnificativă controlul asupra mass-media din Statele Unite înseamnă a îndrepta pledantul în direcţia susţinerii necesităţii unui control sporit. Moţiunea numeşte şi agentul schimbării pe care pledantul trebuie să-l utilizeze – guvernul federal. Ea numeşte şi tipul de schimbare – să întărească de o manieră semnificativă controlul. În fine, moţiunea indică şi ţinta schimbării – mass-media din Statele Unite.

Schimbarea este de asemenea numită în cazul în care moţiunea e una de valoare sau de natură faptică. Cititorilor sau ascultătorilor li se cere să-şi schimbe convingerile cu privire la cum anume trebuie evaluată sau înţeleasă o anumită chestiune. Într-o moţiune de valoare cum ar fi „Împiedicarea vînzării şi consumului de substanţe interzise pe teritoriul şcolii este mai importantă decît respectarea dreptului elevului la intimitate", agentul schimbării e publicul. Celor care fac parte din public li se cere să ia în sinea lor hotărîrea de a acorda întîietate siguranţei, şi nu respectării dreptului la intimitate. Obligaţia pledantului de a dovedi că schimbarea este necesară, de dorit şi realizabilă implică susţinerea supremaţiei uneia dintre valori în faţa celeilalte. Într-o moţiune de natură faptică cum ar fi „Consumul de substanţe interzise pe teritoriul şcolii este în creştere", publicului i se cere să creadă tendinţa indicată de moţiune, iar obligaţia pledantului e să dovedească că ea există. Chiar înainte de avansarea definiţiilor, aceste moţiuni au fixat limitele discuţiei, care s-au vădit a fi suficient de flexibile pentru a acorda atît pledantului, cît şi oponentului posibilităţi de interpretare.

Această caracteristică – flexibilitatea – se regăseşte de obicei la moţiunile din domeniul turneelor de dezbateri academice. Moţiunile din alte domenii, academice şi nonacademice, sînt formulate atunci cînd apare sentimentul că acţiunile, cunoştinţele disponibile sau judecăţile de valoare ar putea necesita schimbări. Aceste moţiuni sînt adesea foarte

precise cu privire la obiectivul pe care pledantul e chemat să-l atingă.

O moţiune din domeniul juridic poate fi de obicei întîlnită în formularea acuzaţiilor penale sau în plîngerea făcută de partea vătămată într-un caz de procedură civilă. Acuzatul X a încălcat legea sau statutul Y. Dacă X este proprietarul unui magazin care vinde materiale pornografice, iar Y este desemnat să împiedice producerea, distribuirea, vînzarea sau expunerea de materiale pornografice care prezintă minori, atunci disputa dintre avocatul acuzării şi cel al apărării se va purta în jurul stabilirii faptului dacă X se face sau nu vinovat de încălcarea prevederilor stipulate de Y. Moţiunea care se dezbate este clară şi lasă mai puţine posibilităţi de interpretare decît moţiunea academică prezentată mai sus.

Mai puţine nu înseamnă însă nici una. Chiar dacă am arătat că, într-o controversă academică, oponentul ar putea ridica obiecţii privitoare la definirea mass-media drept pornografie care prezintă minori, omologul său din instanţă, avocatul apărării, ar putea folosi o strategie asemănătoare. Prezumţia în favoarea materialelor pornografice care prezintă minori este la fel de şubredă în domeniul juridic ca şi în cel academic. Dîndu-şi seama de acest lucru, avocatul apărării poate încerca să redefinească moţiunea şi să pună legea – şi nu pe clientul său – în boxa acuzării. Care anume este terenul ocupat de prezumţie devine o chestiune de largă interpretare. În loc să se concentreze asupra actului de vînzare a materialelor pornografice, avocatul apărării poate face apel la lege ca sursă a prezumţiei. Primul amendament al Constituţiei susţine că „Congresul nu va elabora nici o lege" cu privire la un număr de instituţii, dintre care una este presa. Deoarece acest document se bucură de o puternică prezumţie, avocatul apărării ar putea să susţină că legea în virtutea căreia clientul său se vede acuzat reprezintă o ameninţare mai gravă la adresa societăţii decît materialele pe care clientul său este acuzat că le-a produs, distribuit, vîndut sau expus, deoarece această lege încalcă Constituţia.

Conflictul de valori din acest exemplu, precum şi trăirile pe care el le evocă sînt tipice pentru argumentarea din multe domenii, dacă ţinem cont de faptul că din modul în care se rezolvă controversele decurg consecinţe reale. Disputele privitoare la pornografie se desfăşoară de obicei pe terenul imaginar unde se stabileşte ce valoare este mai importantă: libertatea individului sau moralitatea publică. Astfel de exemple de conflicte de valori sînt des întîlnite şi pot da naştere unor paradoxuri, cum ar fi demersul Sindicatului pentru Libertăţile Civile Americane de a proteja dreptul Naziştilor Americani de a organiza un marş prin Skokie, Illinois, unde locuiesc un număr de supravieţuitori ai Holocaustului. Rostul luării în discuţie a acestui conflict de valoare este de a arăta că direcţia schimbării menţionată în moţiune trebuie să fie cît se poate de limpede. Identificarea prezumţiei poate de asemenea necesita un proces de definire, pentru a se stabili cu exactitate ce teren de argumentare se află în dispută.

În experienţele voastre personale privitoare la argumentare, moţiunea poate să fi fost un enunţ declarativ cît se poate de neutru, cum ar fi: „Cred că ar trebui să mergem la un film astă-seară", sau de contrariant, ca de exemplu: „Dacă m-ai iubi cu adevărat, mi-ai dovedi-o". Însă lucrurile nu decurg întotdeauna aşa. În argumentarea ce are loc în chip natural, moţiunile nu sînt întotdeauna limpede formulate de la începutul controversei. Neglijenţa de a rosti răspicat despre ce anume purtăm o dispută reprezintă probabil explicaţia pentru majoritatea situaţiilor de interpretare eronată care survin în controversele interpersonale. Este posibil ca moţiunile din multe domenii să nu fie clar formulate dinainte, dar atunci cînd sînt, ele sînt restrînse şi se pretează la mai puţine interpretări decît moţiunile folosite în argumentarea academică.

Moţiunile utilizate în argumentarea academică par adesea mai uşor de abordat decît cele din alte domenii, deoarece ele sînt întotdeauna clar formulate dinainte. Deoarece argumentarea academică există doar cu scopul de a forma deprinderi şi de a verifica idei, dezacordurile de idei sînt de obicei

artificiale sau induse. În scopul de a menţine interesul faţă de un exerciţiu de natură academică, este necesar să se recurgă la o moţiune care să fie suficient de largă pentru a se preta la interpretări şi să ofere o provocare intelectuală reală participantului la dezbateri, care va trebui să lucreze la aceasta o perioadă de timp. Maniera aparent unitară a multor moţiuni din alte domenii nu e nici caracteristică şi nici de dorit pentru moţiunile din argumentarea academică.

În exemplul nostru despre reglementarea mass-media, controversa cu privire la ce anume ar trebui reglementat nu necesită o discutare a violenţei televizate, deoarece termenul mass-media include filmele, muzica, presa, cărţile şi revistele, precum şi televiziunea; pe de altă parte, nici violenţa nu constituie singura chestiune gravă care ar putea fi luată în discuţie. Acesta reprezintă un exemplu de moţiune care ar putea fi dezbătută o perioadă lungă de timp, de către un număr de oameni, fără a deveni plictisitoare sau repetitivă. Există o caracteristică importantă pe care această moţiune o are în comun cu moţiuni din alte domenii: ea pledează pentru o anumită schimbare în convingeri sau comportamente. Dacă nu ar fi aşa, nu ar mai fi nimic de discutat şi s-ar ajunge la interpretări eronate şi la eludări ale subiectului, cum se întîmplă în anumite argumentări. În exemplul de argumentare academică dat de noi mai sus, atunci cînd oponentul respinge validitatea definiţiei propuse de către pledant a termenului mass-media drept pornografie care prezintă minori, oponentul spune de fapt că schimbarea de convingeri sau comportamente pe care o susţine pledantul se îndreaptă într-o direcţie ce nu decurge în mod rezonabil din moţiunea pe care au convenit să o dezbată.

Despre ce anume tratează moţiunile academice argumentative? Chestiuni care ţin de egalitatea socială, de mersul treburilor în guvern, de relaţiile internaţionale şi de aspecte de natură economică reprezintă adesea subiecte pentru argumentarea din sala de clasă sau de seminar. Ca atare, s-ar putea să aveţi ocazia să aflaţi o serie de lucruri despre evenimente trecute, prezente şi viitoare în vreme ce vă formaţi şi vă perfecţionaţi deprinderile.

Cum se identifică chestiunile-cheie

Cel de-al treilea obiectiv care se poate atinge prin intermediul unei moţiuni formulate precis este sprijinul pe care aceasta îl furnizează identificării chestiunilor-cheie. Vom acorda mai multă atenţie identificării chestiunilor intrinsece sau standard în capitolul 4; pentru moment, e suficient să definim **chestiunile** drept întrebări fundamentale, sugerate de formularea unei moţiuni şi de definirea acesteia de către pledant. „O chestiune este o întrebare inerentă şi vitală în contextul unei moţiuni: inerentă deoarece există inseparabil şi inevitabil în cadrul moţiunii şi vitală deoarece este crucială sau esenţială pentru înţelesul acesteia" (Mills, 1968, p. 96). Chestiunile devin ideile care se dispută în argumentare, ariile de conflict dintre pledant şi oponent. Dacă moţiunea poate fi considerată ca avînd menirea de a trasa hotarele potenţiale ale argumentului, chestiunile sugerate de către aceasta furnizează structura internă sau cadrul pentru argumentare.

Chestiunile decurg direct din definiţia moţiunii pe care o furnizează pledantul, deoarece această definiţie limitează şi clarifică înţelesul moţiunii în argumentarea academică. Mai sus, am oferit următoarele definiţii:

guvern federal: Comisia federală pentru comunicaţii;

să întărească de o manieră semnificativă controlul asupra: să impună un cod specific de standarde care să limiteze prezentarea actelor de violenţă;

mass-media: toate emisiunile incluse în programele celor trei reţele mari de televiziune, ale staţiilor independente, ale sistemelor de televiziune cu plată sau prin cablu.

Moţiunea noastră foarte largă a ajuns acum să însemne ceva foarte specific: Comisia federală pentru comunicaţii ar trebui să fie mai strictă referitor la violenţa televizată. Dacă oponentul acceptă aceste definiţii drept rezonabile, argumentarea

se poate desfăşura cu privire la chestiunile asociate cu varianta limitată a moţiunii. Acestea devin obligaţia pledantului de a dovedi ceea ce îşi propună să susţină.

Care ar putea fi aceste chestiuni? Ele sînt întrebări pe care o persoană rezonabilă, cum sînt pledantul sau oponentul nostru, şi le-ar putea pune înainte de a accepta schimbarea în ce priveşte practicile de control ale Comisiei federale pentru comunicaţii cerută prin intermediul moţiunii limitate.

Este violenţa prezentată la televiziune?

Survine vreun efect dăunător în urma prezentării violenţei în programele de televiziune?

Ar exista vreun avantaj sau beneficiu de pe urma instituirii unui control mai strict asupra prezentării violenţei în programele de televiziune?

Este insuficientă maniera în care Comisia federală pentru comunicaţii se ocupă de problema prezentării violenţei în programele de televiziune în momentul de faţă?

Este Comisia federală pentru comunicaţii cea mai potrivită instituţie guvernamentală pentru a controla prezentarea violenţei în programele de televiziune?

Care ar putea fi consecinţele desemnării Comisiei federale pentru comunicaţii ca instituţie răspunzătoare de controlul prezentării violenţei în programele de televiziune?

Aceste întrebări reprezintă chestiuni care conferă formă şi structură procesului de argumentare în cadrul terenului imaginar. Prin localizarea ariilor de conflict, potenţiale sau imaginare, cei care dezbat îşi precizează unul altuia, dar şi ascultătorului sau cititorului, acele aspecte ce ţin de convingeri sau comportamente asupra cărora există motive de controversă. Chestiunile, care delimitează zonele de conflict, reprezintă baza din perspectiva căreia se decide dacă interpretările actuale ale realităţii trebuie modificate sau menţinute.

Cei care au citit suficient de atent pentru a remarca faptul că definiţia mass-media include atît programele de divertisment, cît şi pe cele de ştiri, au probabil acum cîteva întrebări. Ce înţelege pledantul prin violenţă? Implică folosirea termenului de *prezentare* ideea că, deşi televiziunea nu ar avea libertatea de a prezenta actul de violenţă propriu-zis pe ecran, ea ar putea să prezinte consecinţele acestuia? Bune întrebări! În rolul vostru de oponent, de ascultător sau de cititor, v-aţi putea face o idee despre răspunsurile la aceste întrebări din argumentele aduse de pledant pentru a se achita de obligaţia sa de a dovedi ceea ce susţine. Totuşi, lucrurile nu decurg întotdeauna astfel. Această situaţie ne atrage atenţia asupra unei probleme care poate surveni atunci cînd definim o moţiune. Dacă nu sîntem atenţi, tot ceea ce realizăm prin definiţia pe care o formulăm este să deplasăm confuzia de la înţelesul termenilor din moţiune către cuvintele sau expresiile pe care le folosim pentru a limita şi clarifica înţelesul moţiunii.

V-aţi putea de asemenea întreba ce s-a întîmplat cu libertăţile stipulate în Primul Amendament. Dacă avocatul care îl apără pe comerciantul de pornografie ar putea încerca să-şi scoată clientul de sub acuzare pretinzînd că legea în virtutea căreia acesta a fost acuzat este neconstituţională, nu ar putea oare şi oponentul din această controvesă academică să invoce acelaşi tip de apărare? În definitiv, nu e libertatea de exprimare cea care conferă canalului CNN dreptul de a ne oferi imagini ale celor mai recente acte de violenţă din Europa de Est sau canalului ABC dreptul de a aduce în casele noastre isprăvile sexuale ale personajelor din serialele de comedie? Aceste întrebări trimit la o trăsătură specifică moţiunii academice, care este importantă pentru identificarea chestiunilor. Vă atragem atenţia asupra unei sintagme de două cuvinte din moţiunea pe care am dat-o ca exemplu, *„ar trebui"*, sintagmă des întîlnită în multe moţiuni academice.

Una dintre convenţiile argumentării academice este aceea că ea se ocupă frecvent de ce s-ar cuveni să fie, nu de ceea ce

va fi. Într-un anumit sens, pornim de la presupunerea că, dacă ceva ar trebui să se schimbe, acel ceva se poate schimba, indiferent dacă este vorba de convingeri sau comportamente. Facem abstracţie de faptul că în realitate s-ar putea ca schimbarea să nu se producă, indiferent cît de puternice sînt dovezile sau cît de incontestabile sînt motivele. Mai înainte de a renunţa la argumentarea academică drept echivalentul frivol al secolului XX pentru disputele din secolul al XIII-lea care încercau să stabilească cîţi îngeri pot dansa pe gămălia unui ac, şi înainte de a abandona cursul de argumentare, reflectaţi o clipă la ideea de mai jos: suspendarea neîncrederii cerută de argumentarea academică nu diferă cu nimic de cea care acţionează în alte domenii.

Instituţia guvernamentală care a votat legea antipornografică de care ipoteticul nostru avocat al acuzării s-a prevalat pentru a-l aduce în faţa tribunalului pe furnizorul de materiale pornografice care prezintă minori a procedat probabil exact la fel. Reprezentanţii guvernului şi-au pus întrebarea dacă ar trebui făcut ceva, au răspuns afirmativ şi au votat legea. Este posibil ca ei să nu fi luat în considerare dacă aceasta încălca sau nu Primul Amendament. Dacă totuşi au avut în vedere această posibilitate, au decis fie că legea nu încălca Primul Amendament, fie – şi mai plauzibil – să lase acest lucru pe seama instanţelor de judecată. Ca participanţi la dezbateri academice, vă veţi preocupa adesea de ceea ce s-ar cuveni să fie, ţinînd minte că scopul vostru este formarea de deprinderi şi verificarea ideilor.

Deoarece argumentarea academică presupune deseori pledarea ambelor părţi ale unei moţiuni sau audierea argumentărilor prezentate de colegii de clasă, s-ar putea să vă găsiţi în situaţia de a susţine sau a asculta argumente în care nu credeţi cu adevărat. Am amintit despre acest domeniu misterios al „argumentării academice", care nu este de fapt un domeniu. Ca domeniu, argumentarea academică constă din manualele şi revistele ştiinţifice care se ocupă de teoria şi practica argumentării, din orele voastre de argumentare şi

altele asemenea, precum şi din întrecerile competiţionale la care participă elevii de liceu şi studenţii. Subiectele pe care le folosim pentru moţiunile din argumentarea academică provin din marea varietate de subiecte care există în societate.

Deoarece scopul argumentării academice este de a preda cum se pledează şi cum se resping moţiunile şi deoarece materia e selectată din panoplia activităţilor omeneşti, se poate să ascultaţi sau să citiţi cazuri create de alţi participanţi la dezbateri în sprijinul unor idei sau acţiuni pe care le consideraţi atît de neplăcute sau de dăunătoare, încît nu s-ar putea întîmpla niciodată în lumea noastră. Tribunalele, Congresul sau publicul nu ar îngădui ca ele să se întîmple. Propunerile neplăcute sau dăunătoare avansate pentru a rezolva probleme sau a răspunde unor necesităţi sînt adesea făcute cu cele mai bune intenţii. Un grup sau o instituţie ajunge la concluzia că „s-ar cuveni să se întreprindă ceva", identifică o cale de acţiune şi purcede la treabă. Această modalitate duce uneori la decizii care sînt neplăcute sau dăunătoare, cum s-a întîmplat cînd oficiali ai administraţiei Reagan au autorizat vînzarea de arme către Iran pentru a face rost de fonduri ca să ajute războiul de gherilă al grupării Contras împotriva guvernului sandinist din Nicaragua, decizie menită să eludeze Amendamentul Boland.

Percepţia că trebuie făcut ceva, că o valoare este mai importantă decît alta sau că modul în care înţelegem un lucru trebuie schimbat nu ne garantează că, atunci cînd se face o schimbare, ea chiar se va dovedi de dorit sau că nu va avea nici o consecinţă indezirabilă pe termen lung. Argumentarea valoroasă în orice domeniu explorează gradul de dezirabilitate al schimbării şi caută să descopere neajunsurile ei potenţiale. Atunci cînd examinaţi moţiuni pentru argumentare la cursuri sau în alte domenii, trebuie să vă folosiţi de suspendarea încrederii sau neîncrederii pentru a putea să analizaţi toate aspectele schimbării implicate. În concluzie, cînd vă decideţi să descoperiţi care este convingerea cea mai bună sau ce ar trebui întreprins, definirea cum se cuvine a termenilor moţiunii

şi examinarea tuturor chestiunilor posibile care decurg din moţiune reprezintă etape importante, în ciuda faptului că cer mult timp.

Rezumatul subcapitolului privitor la natura moţiunilor

1. Moţiunea stabileşte aria de controversă, precizînd limitele dezbaterii. Definirea anumitor termeni din moţiune serveşte la clarificarea acestor limite.
2. Moţiunea exprimă scopul pe care îl are de urmărit pledantul, enunţînd schimbarea de convingeri sau comportament pentru care se solicită aprobare.
3. Moţiunea trasează responsabilităţile care îi revin pledantului în ce priveşte obligaţia sa de a dovedi ceea ce susţine, precum şi posibilităţile ce i se oferă oponentului în urma identificării prezumţiei; moţiunea sugerează chestiunile potenţiale care constituie terenul argumentativ de dispută.

Clasificarea moţiunilor

Clasificăm moţiunile în funcţie de scopurile urmărite de pledanţii acestora, adică o schimbare fie în convingeri, fie în comportamente, şi am amintit deja cele trei tipuri de moţiuni care sînt dezbătute frecvent – *de natură faptică, de valoare* şi *de strategie.* Acestea corespund celor mai des întîlnite surse de controversă: (1) dispute despre ce s-a întîmplat, despre ce se întîmplă sau despre ce se va întîmpla; (2) dispute despre ceva care este considerat fie bun, fie rău, fie drept, fie nedrept, fie eficace, fie ineficace; (3) dispute despre ce ar trebui sau nu ar trebui făcut.

Moţiunile de natură faptică

Moţiunile de natură faptică caută să ne schimbe convingerile. Ele fac acest lucru enunţînd o modalitate adecvată de a privi realitatea sau de a afla cunoştinţe. Moţiunea *Imigraţia ilegală îi lipseşte pe cetăţenii S.U.A. de locuri de muncă* enunţă o legătură între prezenţa imigranţilor ilegali şi o daună oarecare de natură cantitativă sau calitativă. Moţiunea *Versurile muzicii country conţin caracterizări negative ale conceptelor de căsătorie şi de fidelitate conjugală* enunţă o legătură între simbolurile-cuvinte din versurile acestui gen de muzică şi atitudinile potenţiale pe care ascultătorii săi le asumă ca urmare. Putem să refuzăm adevărul probabil al acestor moţiuni fără nici o altă explicaţie suplimentară. Pe de altă parte, demonstrarea relaţiilor enunţate prin aceste moţiuni ar necesita identificarea acelor domenii în care prezenţa cetăţenilor străini intraţi ilegal în S.U.A. duce la consecinţele menţionate şi analizarea versurilor muzicii country pentru a determina dacă ele conţin sau nu astfel de caracterizări negative.

Moţiunile de natură faptică pot fi împărţite în continuare în funcţie de schimbarea de convingeri dorită – dacă aceasta se referă la trecut, la prezent sau la viitor.

Fapte din trecut

Viaţa a apărut în chip firesc din condiţiile existente pe Pămînt.

Puţini preşedinţi americani s-au bucurat de relatări de presă favorabile în timpul exercitării mandatului lor.

Fapte din prezent

Mass-media americană este relativ scutită de controlul guvernamental.

Sancţiunile comerciale împotriva Chinei sînt necesare pentru protejarea unor domenii ale industriei americane.

Fapte din viitor

Internetul va schimba felul în care interacţionăm.

În următorii zece ani, majoritatea speciilor de animale sălbatice nu vor mai exista decît la grădina zoologică.

În fiecare dintre aceste moţiuni de natură faptică, controversa priveşte legătura dintre un anume concept şi ceea ce ni se cere să credem despre el. Modalitatea de a determina adevărul legăturii în cazul moţiunilor de natură faptică ce se referă la fapte din trecut sau din prezent este identică: aflaţi ce date sînt necesare pentru a stabili adevărul probabil al afirmaţiei şi purcedeţi la verificarea lor. Demonstrarea moţiunilor de natură faptică care se referă la fapte din viitor depinde de descoperirea probabilităţii ca o anumită situaţie să aibă loc în viitor. În capitolul 9 vom analiza mai în amănunt demonstrarea moţiunilor de natură faptică.

Moţiunile de valoare

Ca şi moţiunile de natură faptică, **moţiunile de valoare** încearcă să ne modifice convingerile prin influenţarea atît a reacţiilor noastre subiective faţă de o serie de lucruri, cît şi a opiniilor noastre despre aceste lucruri. Moţiunea de valoare instituie un standard sau un set de standarde de evaluare şi le pune în aplicare. Orice încercare de a demonstra că ceva este bun, drept sau eficace depinde în ultimă instanţă de criteriile pe care le adoptăm pentru a stabili ce anume înseamnă bunătatea, dreptatea sau eficacitatea. Pledantul unei moţiuni de valoare aplică de obicei propriile sale criterii, mai ales dacă el crede că acestea sînt înţelese şi acceptate de către oponent, de ascultător sau de ambele categorii. Remarcaţi valorile conţinute de următoarele moţiuni academice de valoare:

Drepturile speciilor de animale pe cale de dispariţie sînt mai importante decît drepturile populaţiilor umane indigene.

Prezentatorii comerciali de televiziune din America au sacrificat calitatea de dragul divertismentului.

Protecţia mediului este un scop mult mai important decît satisfacerea pretenţiilor Americii de folosire a întregii capacităţi a forţei de muncă.

„Noile spectacole de televiziune din acest sezon sînt mai slabe ca niciodată!"; „Marca de floricele de porumb X este cea mai bună". Acestea sînt enunţuri evaluative, bazate pe standardele subiective de „cel mai slab" şi „cel mai bun", aplicate de persoana care a formulat afirmaţiile. Ambele enunţuri sînt moţiuni de valoare.

Dacă pledantul unor moţiuni de natură faptică se poate achita de obligaţia de a dovedi ceea ce susţine prin prezentarea de date, cum se poate demonstra adevărul moţiunilor de valoare? Repetăm, e important să ţinem minte conceptul de „ce anume este probabil". Deoarece moţiunile de valoare reprezintă judecăţile subiective şi preferinţele celor care le susţin, ele se pot doar apropia de nivelul adevărului probabil, dar nici măcar nu se apropie de acesta dacă nu cunoaştem criteriile pe care pledanţii întemeiază aceste moţiuni. Să luăm drept exemplu afirmaţia: „Marca de floricele de porumb X este cea mai bună". Ce anume face ca un anumit produs să fie cel mai bun? În cazul floricelelor de porumb, facem referire la preţ, la valoarea nutritivă, la gust, la mărimea la care ajunge un grăunte în timpul procesului de preparare sau la procentajul de grăunţe folosit?

Unele dintre aceste criterii pot fi verificate de o manieră obiectivă, cum ar fi procentajul de grăunţe. Am putea verifica acest standard de „cel mai bun" la fel cum am proceda dacă am încerca să demonstrăm o moţiune de natură faptică care îşi propune să stabilească cîte grăunţe sînt necesare pentru o porţie de floricele de porumb. În schimb, alte standarde, cum ar fi gustul, sînt pur subiective. Cunoaşterea criteriilor utilizate pentru evaluarea subiectului moţiunii îi permite ascultătorului să evalueze atît gradul lor de rezonabilitate în calitate de

criterii, cît şi măsura în care ele reprezintă criterii eficiente pentru o evaluare a subiectului. În capitolul 10 vom analiza mai detaliat conceperea unor cazuri pentru argumentarea de valoare.

Moţiunile de strategie

Spre deosebire de moţiunile de natură faptică şi cele de valoare, care au drept menire schimbarea convingerilor noastre, **moţiunile de strategie** urmăresc o schimbare în comportamente. Ele ne sugerează că ar trebui să întreprindem ceva. *Oficiul pentru Controlul Hranei şi Medicamentelor ar trebui să impună standarde mai stricte privind etichetele care se aplică pe medicamentele vîndute fără reţetă* reprezintă un exemplu de moţiune de strategie, asemănător cu exemplul nostru anterior privitor la controlul federal asupra mass-media. Aceste moţiuni trec dincolo de simpla încercare de a ne schimba convingerile privitoare la subiectele pe care le conţin. Dacă ne declarăm de acord cu aceste schimba, ne declarăm de acord să ne modificăm comportamentele, ale noastre sau ale altcuiva. Moţiunea de strategie ne îndeamnă să întreprindem o acţiune.

Moţiunea de strategie se întîlneşte în majoritatea domeniilor. Ea este caracterizată prin sintagma *„ar trebui"*, care sugerează doar că s-ar cuveni să se întreprindă ceva, nu şi că această acţiune se va face neapărat. Sintagma *„ar trebui"* cere pledantului să indice schimbarea pe care o susţine şi să dovedească că ea este *necesară, de dorit* şi *funcţională* pentru îndeplinirea obligaţiei sale de a demonstra ceea ce susţine. Poate că v-aţi dat seama că aceste trei cuvinte, *necesară, de dorit* şi *funcţională*, sugerează un set de moţiuni de valoare. Acesta este unul dintre secretele pledării sau respingerii cu succes a moţiunilor de strategie: submoţiunile de natură faptică şi de valoare, care funcţionează aici ca idei principale, sînt utilizate pentru a crea cazuri de strategie. Pledanţii se folosesc de ideile principale de natură faptică pentru a fundamenta o motivaţie care ne permite să credem că există probleme.

Pentru a se stabili ce anume cauzează problemele, pledanţii evaluează mai apoi strategiile existente. La rîndul lor, oponenţii folosesc ideile principale de natură faptică pentru a îndemna publicul să creadă că problemele prezentate de pledanţi nu există. Ei fac uz de idei principale de valoare pentru a caracteriza punctele forte ale strategiilor existente. Atît pledanţii, cît şi oponenţii emit judecăţi de valoare cu privire la strategia propusă de pledanţi.

Să analizăm cîteva moţiuni tipice de strategie folosite în argumentarea academică, pentru a le înţelege complexitatea. Ce aspecte de natură faptică şi de valoare puteţi identifica? Ce acţiuni sînt subînţelese?

> Guvernul federal ar trebui să întărească de o manieră semnificativă garantarea normelor de siguranţă cerute producătorilor de bunuri de larg consum.

> Guvernul federal ar trebui să controleze furnizarea şi utilizarea energiei în Statele Unite.

> Statele Unite ar trebui să restabilească relaţiile diplomatice normale cu guvernul Republicii Cuba.

Toate aceste teme tratează chestiuni importante şi extrem de complexe la nivel social, economic şi politic. Cum aţi putea proceda pentru a demonstra că oricare dintre schimbările sugerate sînt necesare, de dorit şi funcţionale? Simplu: prin analizarea ideilor de natură valorică şi faptică care le sprijină. Aceste moţiuni de strategie ar putea fi acceptate doar dacă argumentele privitoare la anumite submoţiuni de natură faptică şi de valoare ar fi acceptate.

Pentru a demonstra de ce schimbarea de comportament sugerată de o moţiune de strategie ar trebui acceptată, obligaţia de a dovedi ceea ce susţine i-ar putea cere pledantului să înceapă prin a dovedi că:

> există o problemă (submoţiune de natură faptică);

> din acest motiv, oamenii au de suferit (submoţiuni de natură faptică şi de valoare);

în ciuda faptului că oamenii au de suferit, la ora actuală modalităţile de a rezolva problema sînt fie inadecvate, fie inexistente (submoţiuni de valoare şi de natură faptică).

Deoarece acceptarea schimbării de comportament sugerată de o moţiune de strategie are un fundament de natură faptică şi de valoare, conceptul demonstrării adevărului probabil al moţiunii este din nou pertinent. Atunci cînd prezintă în ordine dovezile şi motivele întemeiate pentru un caz la prima vedere, pledantul susţine ceea ce el consideră a fi cea mai bună acţiune de întreprins. Capitolul 11 conţine o analiză completă a argumentării care se referă la moţiunile de strategie.

Rezumatul subcapitolului privitor la clasificarea moţiunilor

1. Moţiunile de natură faptică enunţă o relaţie între lucruri sau între persoane şi lucruri; cu excepţia moţiunilor de natură faptică care se referă la viitor, obligaţia pledantului este să le demonstreze ca probabile prin verificare directă.
2. Moţiunile de valoare enunţă valoarea sau lipsa de valoare a ceva; obligaţia pledantului este să le demonstreze ca probabile prin aplicarea criteriilor, fie create de el, fie descoperite de el, în domeniul de care ţine moţiunea.
3. Moţiunea de strategie enunţă că trebuie să se întreprindă o acţiune sau să se adopte un comportament; obligaţia pledantului e să demonstreze că schimbarea de strategie este rezonabilă, folosind submoţiuni de natură faptică şi de valoare pentru a crea un caz la prima vedere în favoarea strategiei pe care o propune.

Odată bine lămurită natura şi clasificarea tipurilor de moţiuni, să ne îndreptăm acum atenţia către modul în care trebuie formulate moţiunile argumentative astfel încît ele să poată aloca de o manieră corespunzătoare prezumţia şi obligaţia pledantului de a demonstra ceea ce îşi propune să susţină.

Cum se formulează moţiunea

Problema formulării moţiunilor se referă la selectarea termenilor care să permită delimitarea corectă a terenului argumentativ. Nu putem exagera atunci cînd insistăm asupra importanţei pe care o are formularea unei moţiuni pentru argumentarea academică. Se impune o formulare limpede, pentru a furniza o bază care să confere un rost procesului ce urmează. O eroare în formularea moţiunii reprezintă o invitaţie la înţelegere eronată şi analiză de slabă calitate a chestiunilor sale componente (Ziegelmueller, Kay şi Dause, 1990).

În primul rînd, moţiunea trebuie formulată ca o afirmare lipsită de echivoc a schimbării în convingeri sau comportamente pe care o va urmări pledantul. A proceda altfel înseamnă să cauzăm confuzie în alocarea prezumţiei şi în stabilirea anvergurii obligaţiei pledantului de a demonstra ceea ce îşi propune să susţină. Să analizăm moţiunea: *Ar trebui întreprins ceva cu privire la grevele pe care le fac sportivii profesionişti*. Această moţiune nu reuşeşte să îndeplinească prima regulă pentru formularea unei moţiuni corecte. „Ceva" este un termen vag, care face foarte dificilă determinarea prezumţiei şi a obligaţiei pledantului de a demonstra ceea ce susţine. „Ceva" ar putea însemna fie naţionalizarea campionatelor din toate ramurile sportive profesioniste, fie impunerea unei interdicţii federale împotriva grevelor declanşate de sportivii profesionişti, fie hotărîrea ca guvernul federal sau vreun for oarecare să stabilească termenii înţelegerilor contractuale între sportivii profesionişti şi patronii echipelor şi aşa mai departe. Dacă ideea dezbaterii acestui subiect este aceea de a analiza viabilitatea unei strategii de arbitrare a conflictelor care să nu genereze întreruperi pe parcursul sezonului sportiv profesionist, o formulare mai adecvată a acestei moţiuni ar putea fi: *Ar trebui creată o comisie independentă pentru relaţii de muncă privitoare la negocierile*

contractuale din sportul profesionist, pentru a arbitra toate disputele dintre angajaţi şi patronat.

Pledantul ştie că îi va reveni obligaţia de a dovedi că o comisie specială de arbitrare a conflictelor de muncă va realiza ceva pozitiv - sezoane sportive fără întreruperi. Prezumţia este de asemenea exprimată mai limpede în moţiunea reformulată. Oponentul se poate aştepta să apere atît dreptul angajaţilor de a face grevă, drept conferit de un număr de legi votate succesiv la nivel federal, cît şi metoda consacrată de încetare a prestaţiilor, atunci cînd un sindicat îşi dă seama că patronatul este inflexibil. Atît pledantul, cît şi oponentul au o înţelegere mult mai clară a terenului argumentativ în această moţiune. Ca atare, analiza pe care o va întreprinde fiecare dintre ei în timp ce se vor pregăti să dezbată va avea mult de cîştigat.

Cea de-a doua regulă ce trebuie respectată atunci cînd formulăm o moţiune este că aceasta trebuie să conţină o idee centrală. După ce am ameliorat moţiunea oferită de noi drept exemplu prin clarificarea schimbării pe care o propune, să vedem ce se întîmplă atunci cînd se introduce mai mult decît o singură idee centrală. *Ar trebui creată o comisie independentă pentru a arbitra toate disputele dintre angajaţi şi patronat din sportul profesionist, cît şi pentru a mandata utilizarea reluărilor video ale partidelor contestate, în scopul luării de decizii juste în sportul profesionist.* Aceasta nu mai este o singură moţiune. Ea conţine acum două teme separate, fără legătură între ele. Acestea au legătură doar în măsura în care ambele se ocupă de sportul profesionist. În plus, pledantul se vede obligat să susţină o strategie privitoare la relaţiile dintre angajaţi şi patronat şi o alta privitoare la calitatea arbitrării evenimentelor sportive.

O moţiune ce conţine mai mult de o singură idee centrală îl împovărează pe pledant cu obligaţiile de a dovedi ceea ce susţine pentru fiecare idee - arbitrajul obligatoriu pentru conflictele de muncă, pe de o parte, şi utilizarea înregistrărilor video pentru analizarea justeţii deciziilor în cazul partidelor

contestate, pe de alta - pentru ca, la rîndul său, oponentul să descopere că are de apărat două arii separate de prezumţie. Această situaţie introduce complicaţii nedorite în procesul de argumentare. Formularea moţiunii în jurul unei singure idei centrale facilitează şi îmbunătăţeşte procesul de analiză. Atunci cînd un pledant împarte o moţiune în chestiunile sale constitutive, el caută acele întrebări care sînt centrale moţiunii respective. Dacă moţiunea conţine idei multiple, procesul identificării chestiunilor devine mai dificil. Atît pledantul, cît şi oponentul s-ar putea să descopere că e imposibil de stabilit o poziţie argumentativă care să dea dovadă de consistenţă internă pentru moţiunea noastră eronat formulată, deoarece ea propune schimbări în două arii distincte.

O ultimă regulă privind formularea moţiunilor este aceea că ele trebuie redactate în termeni neutri. Redactarea nu are voie să favorizeze nici una din cele două părţi ale disputei. Pledantul care cedează tentaţiei şi-ar putea redacta moţiunea în limbaj evaluativ. *O comisie independentă pentru relaţii de muncă ar trebui să stabilească termenii negocierilor contractuale dintre lacomii proprietari ai echipelor din sportul profesionist şi jucătorii supraremuneraţi.* Astfel de judecăţi de valoare ar trebui rezervate pentru crearea de argumente despre moţiune. În domeniul argumentării academice, ne străduim să formulăm moţiunile de o manieră neutră, astfel încît atît pledanţii, cît şi oponenţii să aibă şanse egale de a enunţa interpretări de natură faptică şi judecăţi de valoare, bazate pe munca lor de cercetare asiduă şi raţionamentele atent construite. Cuvintele care au încărcătură evaluativă le răpesc participanţilor la dezbatere această şansă.

Rezumatul subcapitolului privind formularea moţiunilor

1. Moţiunile trebuie formulate pentru a indica direcţia schimbării actualelor convingeri sau comportamente, pe care pledantul are răspunderea să o susţină.

2. Moţiunile trebuie formulate ca enunţuri declarative unice, conţinînd o singură idee centrală.
3. Moţiunile trebuie formulate în termeni neutri, în aşa fel încît nici una dintre cauzele susţinute, fie de pledant, fie de oponent, să nu fie favorizată din start.

Cum se definesc termenii-cheie

Nu trebuie să uităm că persoana care iniţiază argumentarea şi căreia îi revine răspunderea de a oferi definiţia iniţială a termenilor este pledantul. Deoarece fiecare pledant are datoria de a localiza chestiunile aflate în moţiune, definiţiile pot fi folosite pentru a identifica şi clarifica termenii-cheie pentru pledant şi oponent. Alegeţi acei termeni din moţiune care credeţi că au nevoie de clarificare şi formulaţi definiţii.

Definirea termenilor moţiunii poate deveni o parte contestată din argumentarea pledantului; din acest motiv, este recomandabil atît pentru pledant, cît şi pentru oponent să fie cu adevărat cunoscători ai procesului creării definiţiilor. Reţineţi că dispute în privinţa definiţiilor pot de asemenea surveni cu privire la termenii folosiţi într-o anumită chestiune. Analiza ce urmează, a termenilor care ar avea nevoie de definire, precum şi a modalităţilor de a o face, este menită să vă ajute să creaţi reguli pentru definire atunci cînd pledaţi moţiuni de natură faptică, de valoare sau de strategie. Pledanţii au obligaţia de a preciza ce înţeleg cînd întrebuinţează un cuvînt sau o anumită expresie. Din acest motiv, oferim o serie de reguli generale pentru definirea termenilor, un număr de categorii de termeni care necesită definire, precum şi cîteva sugestii referitor la cum să abordaţi procesul de definire.

Reguli ale procesului de definire

Regula includerii

Formulaţi-vă definiţiile în aşa fel încît să cuprindă tot ceea ce intră de drept în sfera termenului definit. Să ne amintim moţiunea de strategie dată ca exemplu: *Guvernul federal ar trebui să întărească de o manieră semnificativă controlul asupra mass-media din Statele Unite.* Am arătat că termenul *mass-media* are posibilitatea de a include mult mai mult decît televiziunea. Dacă pledantul ar defini *mass-media* drept televiziune, definiţia ar exclude în mod automat argumentarea despre cărţi, ziare, radio sau reviste. Trebuie să aveţi grijă să nu cumva să restrîngeţi moţiunea atît de mult încît să lăsaţi pe dinafară o chestiune importantă prin felul în care vă formulaţi definiţiile. Dacă şi pledantul, şi oponentul cad de acord că „televiziune" reprezintă o definiţie acceptabilă pentru *mass-media*, atunci nu există nici o problemă. Totuşi, pledantul ar trebui să fie pregătit să apere această definiţie a *mass-media* în caz că i se vor adresa întrebări.

Regula excluderii

Formulaţi-vă definiţiile astfel încît să excludă tot ceea ce nu intră de drept în sfera termenilor definiţi (aceasta este reciproca regulii de includere). Definiţia voastră nu trebuie să fie atît de largă, încît să cuprindă lucruri care nu ţin de drept de categoria din care face parte termenul. De exemplu, definirea *mass-media* drept „orice formă de comunicare" ar include atît comunicarea interpersonală, cît şi pe cea intrapersonală, tipuri de comunicare ce nu au ca ţintă o audienţă de masă. Observaţi problema în exemplul de mai jos. Dacă definim *uman* drept „animal care îşi construieşte unelte pe care mai apoi le foloseşte", ne vedem obligaţi să includem toţi membrii speciei primatelor în categoria de care aparţine *uman*. Cimpanzeii folosesc obiectele ca proiectile sau bîte şi există relatări

care atestă că au fost văzuţi făcîndu-şi unelte care să îi ajute la capturarea termitelor. Zoologii declară că şi alte specii de animale folosesc sau chiar îşi fac unelte.

Regula adaptării

Formulaţi-vă definiţiile în aşa fel încît înţelesurile lor să aibă legătură cu terenul imaginar care aparţine moţiunii. Deşi putem fi perfect îndreptăţiţi să definim *Comisia federală pentru comunicaţii* prin enumerarea numelor membrilor săi, s-ar putea să nu fie nimerit să folosim o astfel de definiţie dacă pledăm despre lucrurile pe care Comisia este chemată să le reglementeze. În acelaşi chip, *mass-media* poate fi definită în termenii specificărilor de natură tehnică pentru transmiterea de semnale radio şi de televiziune, dar s-ar putea ca o astfel de definiţie să nu fie potrivită pentru o pledoarie al cărei teren imaginar implică întărirea semnificativă a legislaţiei federale.

Regula neutralităţii

Formulaţi-vă definiţiile încercînd să evitaţi încărcarea afectivă fără rost a termenilor. Tot astfel cum e nelalocul său să folosim limbajul evaluativ atunci cînd redactăm o moţiune, este inadmisibil să utilizăm limbajul evaluativ în definirea termenilor. Ar fi inadmisibil să definim *Comisia federală pentru comunicaţii* drept „un grup de reacţionari miopi, care dau mai mare importanţă protejării profiturilor reţelei decît promovării binelui general" sau să definim un *sindicat al profesorilor* drept „o organizaţie de radicali socialişti, care subminează calitatea educaţiei". Definiţiile trebuie să descrie termenul definit, nu sentimentele noastre faţă de el. Atunci cînd pledaţi chestiunile propriu-zise ale cazului vostru, veţi avea suficiente ocazii de a vă asigura că sentimentele v-au fost înţelese şi apreciate cum se cuvine de către ascultătorii sau cititorii voştri.

Regula specificităţii

Formulaţi-vă definiţiile în aşa fel încît termenii înşişi să nu facă parte din definiţii. Ar putea fi adevărat că „un trandafir e-un trandafir e-un trandafir", dar a defini un termen folosind termenul însuşi nu oferă publicului o imagine mai limpede a înţelesului acestuia. De exemplu, ce anume aflaţi din următoarea definiţie? „Comisia federală pentru comunicaţii este acea comisie din Washington, D.C., care se ocupă de comunicaţii". Subînţeleasă de necesitatea de a fi exact este necesitatea de a propune definiţii care să nu fie circulare. Deşi poate fi adevărat că a avea bani înseamnă a nu fi sărac, înţelegerea noastră nu se măreşte aproape deloc dacă definim *bogăţie* drept „lipsa sărăciei" şi *sărăcie* drept „lipsa bogăţiei".

Regula clarităţii

Formulaţi-vă definiţiile astfel încît să poată fi înţelese mai lesne decît termenii pe care îi definesc. A defini *guvernul federal* drept „acel guvern central, îndeobşte cunoscut drept guvernul Statelor Unite, căruia cele 50 de state au căzut de acord să-i subordoneze anumite prerogative, în conformitate cu Constituţia Statelor Unite" e inutilă şi nu reuşeşte să ne uşureze înţelegerea terenului de argumentare. Deşi exemplul de mai sus este exagerat, problema definiţiilor nebuloase e frecventă, mai ales în cazul temelor tehnice. Ori de cîte ori este posibil, străduiţi-vă să evitaţi folosirea excesivă a limbajului de specialitate. Nu orice participant la dezbateri se simte în largul său cînd e nevoit să se confrunte cu limbajul specific unui domeniu. Poate că pledaţi despre domeniul politicii de la Washington, dar cum înţelegeţi voi sau publicul vostru aceşti termeni folosiţi de cei care se ocupă de lobby?

cal : membru al Congresului care prezintă sau susţine un proiect de lege creat de un lobby-ist ;

tigru : membru al Congresului care se arată extrem de entuziasmat de proiectul de lege pe care i-l sugerează un lobby-ist ;

cîine : membru al Congresului care reacţionează defavorabil la proiectul de lege sugerat de un lobby-ist
(Zeman, 1989).

Termenii care necesită să fie definiţi

Cinci sînt categoriile de termeni care au de obicei nevoie să fie definiţi : cei ambigui, cei vagi, cei de natură tehnică, termenii noi sau cei creaţi special. Ca pledanţi, aveţi de definit termenii atît pentru oponenţii voştri, cît şi pentru public. Oricare dintre aceste părţi poate să nu înţeleagă definiţiile oferite de voi şi poate avea ceva de obiectat fiindcă e nedumerită. Ca oponenţi, puteţi decide să contestaţi definiţiile oferite de pledant, propunîndu-le în schimb pe ale voastre.

Termenii ambigui sînt cei care au două sau mai multe sensuri corecte în egală măsură. Multe cuvinte obişnuite în limba engleză au mai multe înţelesuri decît cel standard. Să ne oprim asupra cuvîntului *punte*. Deşi punţile pot constitui obiect de dispută în domeniile muzicii, ingineriei şi stomatologiei, fiecare domeniu are un sens diferit pentru acest termen. Tot astfel, să ne oprim asupra cuvîntului *duşman*. De obicei, considerăm duşman un adversar, cineva care ne este ostil, care nu nutreşte sentimente de prietenie faţă de noi. Putem oare defini *duşman* drept ceva pozitiv ? O practică răspîndită recent este aceea de a folosi maxima „duşmanul duşmanului meu este prietenul meu" ca modalitate de a defini o persoană sau un agent ca pe cineva pe care îl putem considera susţinător. Nu vă puteţi baza întotdeauna pe context pentru a vă ajuta să stabiliţi limitele unui termen ambiguu. Pentru clarificarea înţelesului pe care îl căutaţi, trebuie procedat cu multă precauţie.

Termenii vagi au nuanţe de înţeles ; lor le lipsesc nişte definiţii bine conturate, astfel că fiecare ascultător sau cititor

B.C.U. „M. EMINESCU" IAŞI

are libertatea de a furniza propriul său înţeles. Să ne oprim asupra *libertăţii de exprimare*, care poate avea tot atîtea înţelesuri cîte orientări politice există. Unii termeni, cum ar fi *democraţie*, pot fi atît ambigui, cît şi vagi. Există diferite versiuni de democraţie, cum ar fi o „republică populară democratică" sau o „democraţie de tipul celei create de Jefferson". În acelaşi timp, ce anume constituie versiunea americană a democraţiei reprezintă un subiect deschis unei multitudini de interpretări. Ce înţeles au pentru voi termenii *bun* sau *inferior* ? Termenii care fac referire la valoare, la ideologie sau la atitudini sînt adeseori vagi. Deoarece înţelesul termenului este deschis unui număr atît de mare de interpretări, e imperios necesar ca el să fie clar definit pentru ca terenul imaginar al moţiunii să aibă acelaşi înţeles atît pentru pledant, cît şi pentru oponent, dar şi pentru public.

Termenii de natură tehnică sînt cuvinte specializate, numite şi jargon, care aparţin unui anumit domeniu sau unei anumite profesiuni. Deoarece multe controverse implică folosirea terminologiei de natură tehnică sau ştiinţifică, se impune o definire exactă a unor astfel de termeni, cum ar fi *bioeugenie*, dacă se doreşte ca discuţia să rămînă coerentă. Termenii cu înţeles limitat sau specializat nu trebuie lăsaţi nedefiniţi, deoarece e posibil ca ascultătorul sau cititorul să nu cunoască înţelesul lor şi, cu toate acestea, să le confere oricum un înţeles. Acest lucru este cu precădere important atunci cînd conceptele sînt discutate sub formă de acronime. Dacă OMS reprezintă o organizaţie de menţinere a sănătăţii, PGPA este practică de grup preachitată, ce nu trebuie confundată cu HBO, un serviciu de televiziune prin cablu foarte apreciat, sau cu COP, Compania de Oglinzi din Pittsburgh.

Termenii noi sînt adăugiri aduse limbii, cuvinte sau expresii ce nu există în vocabularul obişnuit. Aceste cuvinte debutează adesea ca jargon într-un anumit domeniu şi sînt încorporate în lexiconul altor domenii pe măsură ce utilizarea lor se răspîndeşte. Deoarece calculatoarele reprezintă un echipament folosit în atît de multe domenii, limbajul tehnologiei şi utilizării

calculatoarelor ne oferă o varietate de noi termeni. Un *cyberpunk* este o tînără persoană ce ştie să utilizeze calculatorul şi a cărui existenţă se confundă în aparenţă cu competenţa sa în ale calculatorului. *Cyberspaţiul* constituie lumea care se poate accesa prin conectarea cu alţi utilizatori de calculatoare, zonă intens frecventată de cyberpunks. *Realitatea virtuală* reprezintă simularea unor trăiri de natură senzorială, furnizate cu ajutorul unor mănuşi sensibile şi al unor ochelari speciali, ambele fiind conectate la un calculator care dispune de programe speciale. *A face surf pe Internet* se referă la obiceiul de a examina şi de a răsfoi prin bazele de date şi comunităţile electronice ale unor servicii precum America Online, Prodigy şi CompuServe.

Termenii creaţi special sînt acei termeni inventaţi atunci cînd nu există deja un termen convenabil. Mulţi termeni creaţi special reprezintă expresii prescurtate ale unor idei complexe. *Tehnofobie* înseamnă „teamă de tehnologie". Termenii creaţi special îi modifică pe cei deja existenţi, incluzînd numele proprii, pentru a descrie idei sau practici. *A fedexa* reprezintă o prescurtare verbală pentru „a expedia ceva prin mesagerie particulară" (termenul provine de la numele firmei Federal Express – prescurtat FedEx –, cea mai cunoscută organizaţie de mesagerie particulară pentru corespondenţă şi colete din Statele Unite). Termenii creaţi special sînt de asemenea inventaţi pentru a descrie evoluţii curente făcînd trimiteri. *Oprahizare* a fost creat pentru a descrie felul în care mulţi americani folosesc discuţiile televizate, ca de exemplu „Emisiunea lui Oprah Winfrey", drept surse de informare şi opinie. *Oprahizare* se foloseşte în contexte cum ar fi „oprahizarea politicii americane", referitor la folosirea pe scară largă a emisiunilor de discuţii la radio şi televiziune de către candidaţii politici. Cînd spunem că o persoană se află sub influenţa oprahizării, ne referim la ea ca făcînd parte din *tele-electorat* (jumătate spectator de televiziune şi jumătate votant). Termenii creaţi anume pot intra în engleza standard; să nu uităm că *televiziune* a fost cîndva un termen creat special.

Cum să definim termenii

Termenii se pot defini recurgînd la folosirea unui *sinonim* – a unui cuvînt mai cunoscut, asemănător ca înţeles, atît la nivel denotativ, cît şi la nivel conotativ. Aceasta este şi modalitatea tipică la care recurg dicţionarele standard. De exemplu, *nul* semnifică „fără valoare sau ineficace". Pentru a oferi o definiţie mai exactă pentru *reproducere* într-o dispută privitoare la aparatele de înregistrare video, aţi putea recurge la sinonimele sale: *cópii, imprimări* sau *reprezentări*.

Termenii pot fi definiţi cu ajutorul descrierii *funcţiei* îndeplinite de un obiect, de un instrument sau de o organizaţie. Unii termeni au un înţeles mult mai clar atunci cînd sînt descrişi în funcţie de ce anume fac. Charles R. Schuster de la Institutul Naţional pentru Studierea Abuzului de Droguri defineşte funcţional, pentru membrii celui de-al 101-lea Comitet al Congresului pentru Analiza Activităţii Judiciare, ce anume semnifică *abuzul de droguri* şi ce anume *dependenţa de droguri*:

> Abuzul de droguri reprezintă o problemă unică, în cazul căreia indivizii caută să modifice sau chiar să „experimenteze" funcţionarea sistemului nervos, în încercarea de a schimba felul cum percep şi cum văd lumea... Abuzul de droguri reprezintă un comportament voluntar; consumatorul ocazional ia o decizie liberă şi conştientă de a încălca legea şi de a folosi substanţe care modifică felul în care operează mintea sa. Dependenţa de droguri este o boală a creierului, rezultată în urma autoadministrării repetate a unor astfel de substanţe (*Drugs in the 1990's*, 1991, p. 159).

Dacă vă hotărîţi să oferiţi definiţii funcţionale, convingeţi-vă că explicaţia voastră lămureşte înţelesul, nu sporeşte confuzia. A defini *dispozitiv de transmisie cu valvă radială* drept „o transmisie ce utilizează o combinaţie de două curse în unghi drept, cu scopul de a suprima admisia de abur către cilindru în faza iniţială a cursei pistonului" înseamnă să definim

termenul din perspectivă funcţională, fără să-l clarificăm. Cei care nu sînt familiarizaţi cu felul în care funcţionează locomotivele cu abur vor asocia cuvîntul *transmisie* cu dispozitivele ce intră în alcătuirea sistemului de transmisie al unui automobil sau cu cele dintr-un ceasornic de pe vremea bunicului, dar dispozitivul de transmisie al locomotivei cu abur nu conţine transmisii propriu-zise.

Termenii pot fi definiţi prin *exemple*. O procedură obişnuită, folosită în acest manual şi în altele, este explicarea unei noţiuni prin furnizarea de exemple. Atunci cînd definiţi prin exemple, încercaţi să lămuriţi înţelesul termenului prin menţionarea unor instanţe reprezentative, concrete, ale sale. Să presupunem că am dezbate moţiunea: „Să se dezbată dacă: *Ştiinţele sociale reprezintă cea mai importantă cerinţă generală pentru absolvire*". Dacă nu ştim în ce măsură publicul nostru este de acord cu definiţia dată de noi *ştiinţelor sociale*, am putea defini conceptul prin exemple: „Prin ştiinţe sociale înţeleg studiul istoriei, sociologiei, antropologiei, ştiinţelor politice sau al economiei".

Termenii pot fi definiţi prin referire la *definiţiile ce se bucură de autoritate*. Într-un anumit sens, un dicţionar standard serveşte drept autoritate pentru definirea cuvintelor, dar trebuie să fim precauţi atunci cînd folosim acest tip de dicţionare. Dicţionarul nu ne furnizează decît o listă a tuturor modalităţilor prin care cei care utilizează cuvinte le definesc de obicei. Ca să vă daţi seama cît de ambigue pot fi multe dintre cuvintele unei limbi, consultaţi un dicţionar neprescurtat.

Deoarece specificitatea reprezintă un scop atunci cînd definim un termen, cea mai sigură metodă este să apelăm la un dicţionar specializat, la o enciclopedie care se referă la un anumit domeniu sau la un expert recunoscut în domeniul respectiv, ca de exemplu dicţionarele medicale, dicţionarele juridice, cum ar fi *Dicţionarul juridic Black*, sau enciclopediile, precum *Enciclopedia ştiinţelor sociale*. Acestea pot reprezenta surse credibile pentru definiţii atunci cînd se cere

înţelesul precis al unui termen în sensul său sociologic, clinic sau de jurisprudenţă. Ziarele şi publicaţiile periodice de mare tiraj pot fi surse pentru definiţii ce se bucură de autoritate atunci cînd un articol consemnează definiţia sau conceptul propuse de un expert. *Ghidul TV* poate constitui o sursă credibilă pentru definiţiile de termeni care se referă la mass-media, deoarece aici apar în mod regulat cercetări academice despre media. Într-un astfel de studiu, *violenţa* era definită ca:

> Orice act deliberat care presupune folosirea forţei fizice sau a unei arme în încercarea de a atinge un scop, de a avansa o cauză, de a împiedica acţiunea unei alte persoane, de a acţiona sub imperiul unui impuls de furie, de a se apăra de un atac, de a cîştiga o recompensă de ordin material sau de a-i intimida pe alţii.

Termenii pot fi definiţi *operaţional*. Atunci cînd încercăm să clarificăm înţelesul unui termen, explicîndu-l drept consecinţa unui singur demers sau a unor serii de demersuri, folosim o definiţie operaţională. Un agent de bursă vă spune că „profitul net la această investiţie ar fi cincisprezece cenţi de fiecare acţiune". Arătaţi nedumerit şi spuneţi: „Eram convins că acţiunea aceea va fi mai rentabilă". Dîndu-şi seama că nu înţelegeţi ce înseamnă *profit net*, agentul de bursă defineşte conceptul de o manieră operaţională: „Dacă din suma totală a profitului plătit sub formă de dividende pentru această acţiune scădeţi suma datorată ca taxe şi comision pentru intermediere, ceea ce vă rămîne reprezintă profitul net pentru investiţia făcută". Definiţiile operaţionale sînt adesea folosite în pledarea moţiunilor de strategie, atunci cînd este prezentată noua strategie pe care cititorul sau ascultătorul este chemat să o susţină.

Termenii pot fi de asemenea definiţi din perspectivă *comportamentală*. Pentru a defini ceva care nu poate fi trăit direct, putem uneori clarifica termenul descriind comportamentele care îl acompaniază de obicei. Conceptul de *„ardere" a personalului* ar putea fi dificil de definit, dar tipurile de

comportament asociate conceptului sînt relativ uşor de descris : apatie la schimbare, absenteism şi erori profesionale. Definiţiile din perspectivă comportamentală pot fi utile mai ales atunci cînd descriem o teorie sau un fenomen, ca de exemplu modul cum gîndim. *Ontologia* este teoria privitoare la felul în care acumulăm cunoştinţe. Conceptul e mai uşor de înţeles dacă îl definim drept felul în care oamenii învaţă din relatări despre situaţii de viaţă sau drept comportamentul fiinţelor umane care îşi transmit una alteia relatări personale ale situaţiilor de viaţă prin care au trecut.

În fine, termenii pot fi definiţi prin *negaţie*. Acest tip de definiţie indică ce anume nu înseamnă termenul respectiv. Unii termeni se definesc mai uşor cu ajutorul negaţiei. De exemplu, cineva care este *burlac* e „necăsătorit", cineva care este *insolvabil* „nu e capabil să-şi achite obligaţiile financiare". Uneori definiţia prin negaţie este cea mai limpede modalitate de a defini un termen : „*Un student la zi* reprezintă orice persoană care este înscrisă pentru nu mai puţin de douăsprezece trimestre de ore de curs şi care nu a obţinut anterior o licenţă la vreun colegiu sau vreo universitate acreditată".

Acest capitol v-a făcut cunoscute principiile care guvernează moţiunile ; rolul pe care moţiunile îl joacă în argumentare ; clasificarea acestora drept moţiuni de natură faptică, de valoare şi de strategie ; formularea adecvată a moţiunilor şi definirea termenilor-cheie. Moţiunile sînt acceptate sau respinse de către public cu condiţia ca pledantul să prezinte un caz la prima vedere în care să expună pe larg problematica din moţiune sau ca oponentul să ofere contraargumente eficiente, însoţite de o apărare a convingerilor şi comportamentelor existente care să demonstreze că ele sînt demne de a fi perpetuate. Următoarea etapă în procesul argumentării este analiza moţiunii pentru a stabili care anume vor fi chestiunile pe care le veţi susţine.

Lecturi suplimentare recomandate

Cronkhite, G. (1996), „Proposition of Past and Future Fact and Value : A Proposed Classification", *Journal of American Forensic Association*, 3, pp. 11-16.
Lucrarea discută felul în care ar trebui analizate moţiunile de valoare pentru a stabili acele argumente care vor concentra atenţia asupra valorii, asupra selectării criteriilor şi asupra faptelor ce asigură o concordanţă între obiectul valorii şi criterii. Acest articol subliniază că selectarea argumentelor va depinde parţial de cît de mult timp dispune pledantul pentru a-şi crea o poziţie şi de ce anume este posibil ca publicul să accepte fără prea multă argumentare.

Mills, G.E. (1968), *Reason in Controversy* (ediţia a II-a), Boston, Allyn & Bacon.
Chiar dacă multe din exemplele aduse sînt învechite, această carte oferă una dintre cele mai amănunţite discuţii asupra moţiunilor, analize pentru stabilirea chestiunilor şi discuţii privitoare la argumentarea de strategie în forma sa tradiţională.

Bibliografie

Begley, S. (1993a, 29 noiembrie), „Doin' What Doesn't Come Naturally", *Newsweek*, p. 84.
Begley, S. (1993b, 3 mai), „Hands Off, Mr. Chips", *Newsweek*, p. 58.
Cramer, J. (1991, 1 iulie), „The $40 Billion Controversy", *Time*, pp. 43-44.
Drugs in the 1990's : New Perils, New Promise (1991, 31 august), Washington, D.C., Comitetul de analiză a activităţii judiciare al Senatului S.U.A.
Hickey, N. (1994, 13 august), New Violence Survey Released, *TV Guide*, pp. 37-39.
Mills, G.E. (1968), *Reson in Controversy* (ediţia a II-a), Boston, Allyn & Bacon.
Zeman, N. (1989, 2 octombrie), „Buzz-words", *Newsweek*, p. 8.
Ziegelmueller, G.W., Kay, J., Douse, C.A. (1990), *Argumentation : Inquiry and Advocacy* (ediţia a II-a), Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall.

4
Cum să analizez moțiunile?

În vreme ce se pregătesc să dea lupta pentru terenul argumentativ propus prin moţiune, pledanţii şi oponenţii au nevoie să ştie ce argumente anume să folosească. În acest capitol începem discutarea procesului pe care trebuie să îl urmaţi atunci cînd concepeţi un grupaj argumentativ pentru a pleda sau pentru a respinge o moţiune. Acest proces este numit **construire de caz** şi el debutează cu analiza moţiunii.

Procesul de analiză este independent de domeniu pentru moţiunile de natură faptică, pentru cele de valoare şi pentru cele de strategie. Alegerea argumentelor specifice pe care le veţi folosi atunci cînd construiţi cazul ca pledanţi sau ca oponenţi este de obicei dependentă de domeniu, cu toate că anumite idei, cum ar fi costul a ceva şi beneficiul pe care acest ceva îl aduce, pot fi folosite în mai multe domenii diferite. Scopul ultim al procesului este de a identifica ce chestiuni propriu-zise veţi dezbate. **Chestiunile propriu-zise** reprezintă întrebări esenţiale pentru demersul de cunoaştere sau pentru diferendul de opinie identificat prin formularea moţiunii pe care vă pregătiţi să o dezbateţi. Chestiunile propriu-zise se identifică cu ajutorul unui proces de **analiză** în patru etape: (1) stabilirea cauzei imediate de preocupare referitoare la tema aflată în discuţie, (2) investigarea temei din punct de vedere istoric, (3) definirea termenilor-cheie şi crearea deducţiei iniţiale cu privire la temă şi (4) stabilirea chestiunilor propriu-zise în jurul cărora se va purta controversa.

Cum să identific cauza imediată

Identificarea **cauzelor imediate** de interes sau preocupare cu privire la o temă aflată în discuţie presupune să urmăriţi mijloacele de informare în masă şi să fiţi atenţi ce anume discută experţii dintr-un domeniu sau din mai multe domenii. În societatea noastră, mijloacele de informare în masă, precum şi posibilitatea de folosi calculatoarele personale pentru a intra în legătură cu ceilalţi reprezintă cîteva dintre cele mai bune surse pentru a descoperi ce anume gîndesc oamenii, care este preocuparea lor cea mai importantă la un moment dat. Mijloacele de informare în masă ne îndreaptă atenţia către anumite teme prin transmiterea sau tipărirea de relatări cu privire la acestea. Internetul, căruia îi vom acorda un spaţiu în capitolul 6, reprezintă un potenţial extraordinar pentru a întreprinde muncă de cercetare cu privire la cauza imediată. Dispunînd de mai bine de 5.000 de liste de discuţie şi de 2.500 de scrisori de informare electronice (Elmer-Dewitt, 1993), de pe Internet puteţi afla aproape instantaneu ce anume îi îngrozeşte pe oameni, ce bănuiesc aceştia, ce îi entuziasmează ori pur şi simplu despre ce anume doresc să capete mai multe informaţii.

Subiectele cărora li se acordă atenţie de către acele mijloace de informare în masă care tratează subiecte de actualitate pot avea un impact semnificativ asupra a ceea ce îi preocupă pe oameni. Recent, emisiunea „CBS azi dimineaţă" a prezentat vreme de o săptămînă un serial intitulat „Atent cu inima", despre simptomele premergătoare unui atac de cord şi măsurile de prevenire corespunzătoare. Doctorul nostru de familie ne-a spus că în săptămîna următoare numărul vizitelor din partea pacienţilor care susţineau că suferă de simptome premergătoare unui atac de cord a crescut cu 30 la sută. Deşi, din fericire, nici unul dintre aceştia nu avea probleme reale, medicul ne-a mărturisit că această situaţie reprezenta un fenomen obişnuit după un serial prezentat în cadrul unei emisiuni de actualităţi despre atacuri de cord şi alte boli de

care oamenii se tem foarte tare. Prin urmare, putem spune că vizionarea unui serial care conţine relatări despre atacurile de cord în cadrul unor emisiuni de actualităţi reprezintă cauza imediată a preocupării oamenilor că ar putea cădea victime unui astfel de atac.

Cauza imediată în cadrul moţiunilor de natură faptică

Cauzele unui demers pentru aflarea de noi cunoştinţe sau ale unui diferend de opinie sînt de obicei evenimente, întîmplări ori situaţii din prezent sau din trecutul apropiat. Pentru a le identifica, pledanţii trebuie să-şi pună întrebarea de ce oamenii acordă importanţă unei anumite teme la un moment dat. Un eveniment important, adeseori cu consecinţe negative, reprezintă cel mai adesea cauza imediată pentru o dezbatere asupra necesităţii de a aduna informaţii de natură faptică sau de a interpreta faptele existente.

Publicarea unui studiu controversat, cum ar fi *Curba lui Bell* de Charles Murray şi Richard Herrenstein, sau a unui studiu care, analizînd o şcoală dintr-un cartier cu populaţie dezavantajată, demonstrează că 70% din elevii afro- şi latino-americani absolvă liceul la termen, iar mulţi dintre ei îşi continuă studiile la universitate, constituie stimulente pentru dezbaterea ipotezei că apartenenţa rasială ar influenţa gradul de inteligenţă (Hancock, 1994; Morganthau, 1994). O presiune sporită exercitată de către copiii cuplurilor birasiale de a se renunţa la orice formă de clasificare a oamenilor în grupuri rasiale, precum şi studiile ştiinţifice care susţin că noţiunea de rasă nu ar fi altceva decît un amestec de prejudecăţi sociale, mit şi superstiţii furnizează argumente pro şi contra cu privire la fundamentele de natură faptică pentru clasificarea oamenilor în grupuri rasiale (Morganthau, 1995).

Analizarea cauzei imediate vă permite să descoperiţi de ce o moţiune de natură faptică este suficient de importantă pentru

a justifica o dezbatere. Veţi găsi indicii ale importanţei pe care o are moţiunea prin studierea contextului istoric recent: este tema considerată o controversă în emisiunile de actualităţi? Ce părere au liderii de opinie despre ea? Întreprind oamenii muncă de cercetare, organizează seminarii şi simpozioane, se fac declaraţii de poziţie despre temă? După ce aţi aflat ce se spune cu privire la tema de discuţie conţinută în moţiune, examinaţi consecinţele care decurg dintr-o anumită interpretare a faptelor sau alta.

Cauza imediată în cadrul moţiunilor de valoare

În cadrul moţiunilor de valoare, controversa se axează pe evaluările contrarii în privinţa unei persoane, unui obiect, unei situaţii sau unei idei. Rostul dezbaterii este de a decide cum ar trebui să evaluăm ceva anume – un candidat politic, un produs, un program federal, un spectacol artistic sau un standard moral.

În cadrul pledoariei de valoare, analiza cauzei imediate a controversei caută să identifice de ce formularea unei judecăţi despre ceva anume este vitală în acel moment. Atunci cînd dezbatem moţiuni de valoare, dezbatem atît criteriile folosite pentru a evalua ceva, cît şi măsura în care ceea ce este evaluat e compatibil cu criteriile propuse. Pentru a putea realiza acest lucru, trebuie să aflăm cît mai multe informaţii posibil despre criteriile de evaluare şi să stabilim ce anume evaluăm. Analiza amănunţită a domeniului menţionat de către moţiune vă va permite să aflaţi aceste informaţii.

Identificarea cauzei imediate este necesară pentru a vă permite să stabiliţi dacă valorile se află în momentul de faţă în conflict. Dacă chestiunea încearcă să stabilească ce ar trebui să aibă întîietate: dreptul la intimitate sau siguranţa publică, există preferinţe în planul atitudinilor exprimate la nivelul societăţii care par să dea cîştig de cauză siguranţei în

detrimentul intimităţii sau invers? Care este punctul de vedere al legiuitorilor naţiunii şi al liderilor de opinie despre cum ar trebui să evaluăm subiectul moţiunii? Oferă aceste autorităţi şi cei care stabilesc lista de priorităţi criterii care să servească drept standarde de evaluare?

Investigaţi domeniul moţiunii pe care o dezbateţi. A existat vreo descoperire importantă care a dus la o controversă de valoare? S-a petrecut vreun eveniment semnificativ care să fi concentrat atenţia la nivel naţional şi internaţional asupra temei? De exemplu, cu cît Internetul devine mai răspîndit ca mijloc de comunicare, cu atît e mai ridicat numărul celor care încep să emită judecăţi de valoare despre acesta. Un motiv principal de îngrijorare a fost apariţia pe un afişier de pe Internet a unei „crime imaginare". Publicarea unor provocări de tipul „Cine este criminalul?" sau chiar sugerarea unor modalităţi creative pe care vi le-aţi putea imagina pentru a ucide un duşman nu reprezintă ceva neobişnuit pentru anumiţi utilizatori ai Internetului. Cu toate acestea, incidentul de mai sus a constituit o cauză imediată de îngrijorare, deoarece victima, o persoană în carne şi oase, a fost numită, iar crima implica tortură şi violenţă sexuală. Incidentul a servit drept cauză imediată pentru dezbaterea asupra valorii multora dintre întrebuinţările date Internetului, precum şi asupra standardelor morale ale multor utilizatori (Levy, 1995).

Cauza imediată în cadrul moţiunilor de strategie

Devenim preocupaţi de o schimbare de strategie atunci cînd o anumită persoană sau un grup de persoane crede că există o problemă. Cauza imediată decurge din evenimente care sugerează natura problemei. Trebuie să căutaţi evenimente majore cu urmări nefaste, precum şi explicaţii care să arate de ce au survenit aceste evenimente. În moţiunile de strategie, analiza cauzei imediate e importantă pentru a dovedi inerenţa.

Argumentele de inerenţă stabilesc care este cauza unei probleme. Ca pledant, primul lucru care se cere făcut e aflarea cauzei unei probleme, căci altfel nu puteţi trece la crearea unui caz de strategie „la prima vedere". Dacă nu puteţi stabili cauza, atît cea imediată, cît şi, dacă este posibil, cea din trecut, nu veţi avea mult succes în rezolvarea problemei. Stabilirea cauzei imediate vă ajută să descoperiţi argumentele de inerenţă. Procesul de aflare a cauzei imediate vă va conduce de obicei la întrebarea dacă aceasta are vreun precedent în trecut.

Cum să cercetez contextul istoric

Investigarea contextului contemporan şi a celui istoric vă furnizează informaţii pertinente. Chiar şi în situaţiile în care cauza imediată a unei controverse privitoare la fapte este evidentă, descoperirea episoadelor de nemulţumire din trecut sau a interpretărilor contradictorii a unor episoade asemănătoare furnizează o clarificare importantă, mai ales dacă investigaţia include o examinare amănunţită a eforturilor făcute anterior de a înţelege un corpus de informaţii de natură faptică relevant pentru controversa respectivă.

Contextul istoric în cadrul moţiunilor de natură faptică

Dacă aţi fi implicat în pledarea moţiunii *Violenţa prezentată la televiziune cauzează violenţă în şcoli, în societate şi în familie,* investigarea contextului ar putea include examinarea cercetărilor din ştiinţele sociale privitoare la cauzele comportamentului agresiv la copii. Aţi descoperi că eforturile de a înţelege impactul produs de vizionarea unor scene de violenţă asupra privitorului nu au debutat o dată cu apariţia televiziunii. Începînd chiar din anii '30 ai secolului trecut, educatorii,

părinţii şi preoţii erau îngrijoraţi de efectele filmelor şi ale cărţilor cu benzi desenate asupra copiilor. Este posibil să găsiţi şi alte legături istorice cu controversa actuală, deoarece chestiunea violenţei la televiziune nu e una nouă. Este important să analizăm moţiunea de natură faptică în contextul său istoric; adeseori, astfel de moţiuni se pledează pe baza tendinţelor care decurg din experienţa trecută şi care se prelungesc în viitor. O înţelegere a convingerilor din trecut cu privire la o serie de fapte poate fi utilizată spre a susţine predispoziţia acestora de a se perpetua în viitor.

Contextul istoric în cadrul moţiunilor de valoare

Deoarece, în marea lor majoritate, valorile au tendinţa de a se modifica greu, contextul unei moţiuni de valoare se cere cercetat în amănunt, pentru a putea identifica eventualele schimbări. Pledanţii şi oponenţii trebuie să studieze artefactele ce reflectă structura şi valorile societăţii (Warnick, 1981). Artefactele includ documente precum Constituţia, deciziile Curţii Supreme şi ale altor instanţe care interpretează Constituţia, Declaraţia de Independenţă, legislaţia, declaraţiile de intenţie şi codurile etice. Spre exemplu, dacă sînteţi angajat într-o dezbatere despre avort, artefactele ar putea cuprinde hotărîrea Curţii Supreme în procesul *Roe împotriva lui Wade* şi Biblia. Artefactele relevante care au importanţă pentru obiectul valorii şi pentru judecata de valoare pot varia considerabil de la o temă la alta, dar unele dintre ele, cum ar fi Constituţia, se află la baza multor controverse.

Veţi găsi, de asemenea, artefacte relevante pentru un anumit domeniu de argumentare. Sugerează moţiunea vreun domeniu, cum ar fi cel al ştiinţei, politicii, economiei sau justiţiei? Sugerează moţiunea vreun sistem moral sau cod de comportament, cum ar fi un sistem economic, codul moral iudeo-creştin, un sistem politic sau un cod de conduită

profesională? Importanţa plasării moţiunii în domeniul său corespunzător rezidă în faptul că domeniul poate sugera criterii adecvate care să vă permită să emiteţi o judecată de valoare despre ceva anume.

Dacă descoperiţi că valorile s-au modificat cu timpul, capacitatea de a înţelege cum a survenit schimbarea se poate dovedi esenţială. Este cauza imediată pe care aţi identificat-o suficient de importantă pentru a motiva o persoană sau un grup să se dedice introducerii unui schimbări de valoare? Analiza deseori citată, propusă de Nicholas Rescher (1969), ce abordează procesul prin care are loc schimbarea valorilor, ne sugerează că valorile sînt rareori acceptate sau respinse de o manieră absolută, cu excepţia rarelor situaţii de convertire religioasă sau ideologică. De fapt, schimbarea valorilor se petrece printr-o serie de procese de redistribuire, de accentuare sau dezaccentuare, de restandardizare şi de redirecţionare.

Atunci cînd are loc un proces de *redistribuire a valorilor*, societatea adoptă valoarea unei grup minoritar care a reuşit să promoveze o modalitate diferită de a atribui importanţă respectivei valori. În ultimele două decade, unele companii de asigurări au susţinut că „munca femeilor" sau „munca în gospodărie" este la fel de importantă ca munca salariaţilor şi, prin urmare, demnă de a fi protejată prin poliţe de asigurare în cazul posibilităţii de deces sau de incapacitare a gospodinei. Această perspectivă conferă o nouă conotaţie valorii conţinute de munca în gospodărie, plasînd-o într-o categorie de muncă asigurabilă.

Modificările de mediu pot duce la *accentuarea* sau *dezaccentuarea valorii*. O valoare oarecare, adînc înrădăcinată, poate chiar una care nu este nici măcar formulată în mod explicit, se vede brusc ameninţată printr-o modificare a mediului psihologic sau fiziologic şi accede astfel la un nou nivel de importanţă în raport cu alte valori. În analiza unei teme de discuţie de valoare, accentuarea sau dezaccentuarea pot fi parte integrantă din ceea ce a dus la controversa imediată. Un accident ce implică scurgeri de deşeuri toxice în imediata

vecinătate poate să facă brusc ca protejarea comunităţii sau dreptul cetăţeanului de a fi în siguranţă în propria casă să apară drept extrem de importante, în vreme ce, la 500 de mile distanţă, cetăţenii dintr-o zonă cu o rată foarte ridicată a şomajului pot să fie entuziasmaţi de perspectiva unor locuri de muncă care vor fi create în urma deschiderii unei platforme de reciclare a deşeurilor toxice într-o zonă limitrofă oraşului lor.

Poate sînteţi familiarizaţi cu sintagmele „standard de viaţă" şi „calitate a vieţii" ; ambele se referă la un sistem de a defini nivelul la care s-a ajuns. O manieră prin care valorile se modifică este cea a *restandardizării valorii*. Scopurile societăţii sînt cele care suferă cu precădere schimbări de natură tehnologică, economică şi socială. Cartea lui John L. Peterson, *Calea către 2015* (1994), distinge o matrice de tendinţe care vor modela viitorul. Printre aceste tendinţe se află ştiinţa şi tehnologia, cercetarea spaţiului, mediul, sănătatea, valorile sociale, populaţia, economia, transportul, energia şi politica. La ora actuală, americanii consideră avionul şi automobilul drept cele mai rapide şi mai accesibile modalităţi de călătorie dintr-un punct A într-un punct B şi retur. În viitor, susţine Peterson, transportul de calitate, atît pentru afaceri, cît şi pentru recreere, se va face cu ajutorul unei reţele de trenuri de mare viteză, numite „maglev"-uri, deoarece vor funcţiona pe bază de tehnologie prin levitaţie magnetică. Împreună cu tendinţele din alte domenii, tehnologia îşi va aduce contribuţia la modificarea a ceea ce înţelegem astăzi prin standard ridicat de calitate a vieţii.

Fiecare dintre noi avem scopuri prin care o serie de valori perene se văd transpuse în practică. Deoarece un scop anume nu ne permite întotdeauna să beneficiem la maxim de faptul că am pus în practică o anumită valoare, ne vedem în postura de *a redirecţiona procesul de transpunere în practică a valorii*. În această situaţie, valoarea în sine nu a suferit nici o modificare ; ce s-a schimbat este modalitatea prin care încercăm să concretizăm valoarea respectivă. Majoritatea oamenilor plasează starea de sănătate pe o treaptă înaltă în ierarhia

valorilor personale. Asigurările de sănătate oferite atît de către guvern, cît şi de către companiile particulare demonstrează cît de mare preţ punem pe o stare de sănătate bună. Nu valoarea a suferit schimbări substanţiale, ci maniera în care societatea o tratează. În loc să pună accentul pe tratamentul bolii, îngrijirea medicală s-a orientat către prevenirea acesteia – accentuînd conceptul de „stare de bine".

Mai presus de orice, atunci cînd cercetaţi contextul istoric al temei voastre de discuţie, căutaţi să aflaţi care erau valorile de odinioară – dependente de domeniu sau predominant acceptate pe vremuri la nivelul societăţii – şi identificaţi conflictele dintre acestea. Astfel de conflicte pot să fie încă actuale sau perene. Sproule (1980) identifică anumite valori ce apar frecvent în opoziţie reciprocă – libertatea, egalitatea, moralitatea, siguranţa personală şi dreptul la viaţă privată.

Prin cercetarea contextului istoric, putem stabili o serie de criterii care să ne permită să întreprindem evaluări. Un punct de pornire bun este examinarea surselor obişnuite de generare a valorilor, urmată de o investigare atentă a domeniului de provenienţă al moţiunii de valoare. Cîteva întrebări folositoare care vă pot servi pentru a identifica criterii de valoare numără printre ele şi următoarele : care sînt valorile sau normele culturale proprii obiectului pe care îl evaluaţi ? Care sînt standardele de valoare caracteristice ce beneficiază de fundamentare istorică şi ne permit să facem o anumită judecată de valoare sau altele asemănătoare cu aceasta ? Din ce motiv oamenii dintr-un anume domeniu pun preţul pe care îl pun pe un anumit lucru ?

Contextul istoric în cadrul moţiunilor de strategie

Identificarea contextului istoric al moţiunii de strategie de care vă ocupaţi poate, de asemenea, să vă servească la crearea de argumente. Noţiunea de context istoric al unei schimbări propuse are nevoie de o definiţie foarte flexibilă. În funcţie

de moţiunea specifică supusă dezbaterii, contextul istoric poate însemna ultimii doi ani sau utimii două sute de ani. Cercetarea pe care o întreprindeţi se poate referi strict la domeniul moţiunii de care vă ocupaţi sau poate să vă impună şi abordarea altor domenii. De exemplu, dacă dezbateţi o moţiune de strategie privitoare la controlul cheltuielilor militare, cercetarea eforturilor anterioare de a rezolva problema costurilor ridicate pe care le presupune întreţinerea echipamentelor ar putea include o examinare a sistemului prin care se perfectează contractele militare pentru piese de schimb cu furnizorii, precum şi un istoric al acelor companii care cîştigă aceste contracte. Investigarea ar putea presupune şi o cercetare a modului în care este rezolvată această problemă de către sectorul privat. Cum fac faţă companiile aeriene civile costurilor ridicate pentru piesele de schimb? Cercetarea contextului istoric al temei pe care o întreprindeţi s-ar putea să se extindă dincolo de domeniul aviaţiei, pentru a cuprinde şi o evaluare a felului în care alte instituţii guvernamentale care folosesc echipamente sofisticate din punct de vedere tehnologic obţin piese de schimb. Ceea ce veţi afla v-ar putea sugera soluţii posibile la problema de care vă ocupaţi, la aplicabilitatea acestora şi dezavantajele pe care le prezintă.

Ceea ce trebuie să examinaţi cu precădere sînt mai ales încercările anterioare de a institui o strategie de acelaşi tip – încercări ce par identice cu cea pe care o susţineţi sau care întrupează aceleaşi principii pe care se bazează şi propunerea voastră de strategie. Cercetaţi domeniul moţiunii pentru a vedea dacă acestea au reuşit ori au dat greş sau dacă la ora actuală nu există proiecte aflate pe punctul de a deveni legi care au legătură cu strategia respectivă. De exemplu, dacă moţiunea voastră de strategie se referă la un buget federal echilibrat, cercetaţi istoria S.U.A. pentru a găsi situaţii cînd bugetul a fost echilibrat. Cum a fost făcută echilibrarea şi ce anume a dus la dezechilibrarea bugetului? Care au fost încercările ulterioare de reechilibrare a bugetului? De ce au dat greş? Ce anume s-a spus despre ele?

Trebuie să aflaţi istoria temei voastre de discuţie. Trebuie să ştiţi dacă prezenţa sau absenţa unei strategii a generat nemulţumiri în trecut. Deoarece alcătuirea de strategii se bazează de obicei pe tradiţiile societăţii în general şi pe cele existente în domeniul în care se propune o schimbare de strategie, trebuie să examinaţi sistemele de valori relevante şi predispoziţiile în raport cu tema respectivă. În mod tipic, strategiile au legătură cu demersurile anterioare, astfel încît, dacă un demers a fost considerat inadecvat în trecut, este posibil ca el să fie în continuare privit în acelaşi mod. Dacă ştiţi că o strategie nu a fost considerată adecvată în trecut, dar că ea reprezintă cursul de acţiune pe care vreţi să-l susţineţi, tocmai aţi reuşit să descoperiţi o barieră inerentă în faţa schimbării – atitudinile.

Identificarea cauzelor imediate şi cercetarea contextului istoric al controversei vă oferă un cadru de referinţă din perspectiva căruia să dezbateţi o moţiune de natură faptică, de valoare sau de strategie. Aceste două etape ale procesului de analiză vă furnizează şi cîteva indicii privitoare la imaginea pe care o are publicul ce vă ascultă despre moţiunea pe care o dezbateţi. Pentru a restrînge propria interpretare pe care o daţi moţiunii, cea de-a treia etapă a procesului de analiză vă cere să vă folosiţi de definiţiile termenilor pentru a crea o deducţie iniţială privitoare la înţelesul moţiunii voastre.

Cum să definesc termenii-cheie şi cum să creez deducţia iniţială

Aproape toate moţiunile necesită o interpretare oarecare pentru a expune cu claritate schimbarea în convingeri sau comportamente pe care vreţi să o obţineţi din partea celor care vă ascultă. Deşi acest lucru se poate face pe măsură ce vă expuneţi argumentele unul cîte unul, pledanţii pricepuţi îşi încep cazurile orientînd moţiunea în aşa fel încît argumentele individuale să aibă în mod colectiv sens pentru public. Motivul pentru care definim termenii-cheie dintr-o moţiune este

acela de a clarifica ce anume susţinem şi cum anume dorim să înţeleagă publicul moţiunea pe care o pledăm. Modul în care definiţi termenii mai are şi menirea de a restrînge numărul de chestiuni posibile pe care ar trebui să le abordaţi.

Pledanţii au de conceput un caz care la o primă rostire sau lecturare trebuie să pară coerent din punct de vedere logic, caz pe care publicul să îl poată accepta fără dificultate ca fiind probabil. Acesta este conceptul de caz la prima vedere. Oponenţii pot hotărî să apere ceea ce beneficiul prezumţiei a identificat drept ceva ce merită să fie continuat, deoarece funcţionează eficient: o idee, o lege sau o regulă, o strategie, o uzanţă sau un obicei. Oponenţii pot de asemenea decide să atace punct cu punct cazul la prima vedere prezentat de către pledant.

Fiecare parte implicată în procesul de argumentare trebuie să utilizeze definirea termenilor. Interpretarea unei moţiuni făcută prin intermediul definirii termenilor se numeşte *deducţie iniţială*. O **deducţie iniţială** este o concluzie la care aţi ajuns pe baza informaţiilor pe care le-aţi cercetat. Deducţiile se creează trăgînd o concluzie din informaţiile disponibile.

> ***Deducţia iniţială** reprezintă concluzia pe care o trageţi privitor la ceea ce credeţi că înseamnă moţiunea, bazîndu-vă pe informaţiile conţinute în definiţiile pe care le daţi termenilor-cheie.*

Să luăm următoarea moţiune: *Subvenţionarea artelor de către guvern este necesară pentru supravieţuirea acestora.* Să presupunem că aţi definit termenii-cheie după cum urmează:

> *subvenţie guvernamentală:* stipendii pentru profesorii universitari care predau istoria artelor;
>
> *artele:* pictura, sculptura şi artele meşteşugăreşti populare din preistorie pînă în prezent.

Remarcaţi cum contribuie definiţiile de mai sus la restrîngerea moţiunii. Ca pledant, acum trebuie să concepeţi un caz la prima vedere pe moţiunea: *Guvernul trebuie să-i plătească pe profesorii universitari pentru a preda istoria picturii, sculpturii şi a artelor meşteşugăreşti populare, cu scopul de a garanta predarea acestor cursuri.* Aceasta este o deducţie foarte diferită de cea din situaţia în care aţi fi definit *subvenţie guvernamentală* drept Fondul Naţional pentru Sprijinirea Artelor, iar *artele* drept munca artiştilor contemporani în domeniile fotografiei, picturii, sculpturii şi spectacolului.

Atît pledanţii, cît şi oponenţii trebuie să identifice deducţia iniţială considerată de ei ca existînd într-o moţiune, deşi cele două părţi nu sînt obligate să identifice aceeaşi deducţie. Dacă oponentul hotărăşte să accepte definiţia dată termenilor de către pledant, el a hotărît în mod tacit să fie de acord cu deducţia iniţială a acestuia din urmă. El se vede însă nevoit să-şi conceapă argumentele proprii sub formă de răspunsuri directe la argumentele create de pledant, pe baza deducţiei iniţiale dictate de felul în care acesta din urmă a definit termenii. Oponenţii nu sînt obligaţi să accepte definiţia dată termenilor de către pledant sau să fie de acord că deducţia iniţială a acestuia este cea mai bună interpretare a moţiunii. O strategie importantă a oponenţilor e decisă în acest moment prin analiza chestiunilor: trebuie oponentul să ofere propria sa definiţie a termenilor şi să susţină că deducţia iniţială propusă de pledant este disputabilă?

Să presupunem că pledantul a definit *subvenţie guvernamentală* drept fonduri federale pentru creşe; *artele* drept activităţi pe care creşele le folosesc pentru a ocupa timpul copiilor; iar *necesare supravieţuirii lor* drept decizia de a nu-şi limita serviciile pe care le furnizează doar la copiii care provin din familiile ce îşi pot permite să plătească contribuţia pentru creşă. Ca oponent, ar trebui să vă întrebaţi dacă această perspectivă este cu adevărat în spiritul a ceea ce oamenii din domeniile artei, politicii şi educaţiei înţeleg atunci cînd se referă la sprijin guvernamental pentru arte. Probabil că răspunsul vostru va fi negativ şi veţi opta să definiţi termenii de o manieră mai adecvată, oferind propria deducţie analitică, ce propune, în opinia voastră, o interpretare mult mai rezonabilă

a moţiunii. Aceasta reprezintă esenţa pledării chestiunii **cazului la obiect**, introdusă în capitolul 2. Contestarea definiţiilor avansate pentru termeni de către pledant şi posibila propunere de definiţii proprii are o mare importanţă atunci cînd sînteţi de părere că pledantul a interpretat moţiunea inechitabil sau eronat prin definiţiile sale.

Cum se concepe o deducţie iniţială plecînd de la definiţia termenilor-cheie? Nu uitaţi că actul pledării face parte intergrantă dintr-un comportament de comunicare bazat pe reguli şi că însăşi natura limbii engleze furnizează cîteva dintre aceste reguli. În gramatica engleză există trei forme pe care le poate lua structura unei fraze: simplă, compusă şi complexă. O frază simplă are un subiect, un verb copulă şi o singură propoziţie independentă (numită *predicat*).

> Subvenţia guvernamentală pentru arte (subiectul) este (verbul copulă) necesară pentru supravieţuirea acestora (propoziţia independentă care constituie predicatul acestei fraze).

În capitolul 3 v-am spus că moţiunile trebuie să fie formulate sub formă de enunţ declarativ unic, care să aibă o singură idee centrală. O frază declarativă este un enunţ ce afirmă relaţia dintre subiectul unei fraze şi propoziţia independentă. În cazul exemplului nostru, se afirmă o relaţie între subvenţia guvernamentală pentru sprijinirea artelor (subiect) şi supravieţuirea acestora (propoziţia independentă). Pentru a evita ideile centrale multiple sau unele nuanţări ale ideii centrale de natură să producă confuzie, moţiunile nu trebuie să fie enunţate sub formă de fraze compuse sau complexe. Frazele complexe sau compuse au rosturile lor în argumentare, de care ne vom ocupa în capitolul următor. În acest capitol, dorim să ne concentrăm atenţia asupra frazei declarative simple şi asupra felului în care trebuie să folosim definiţiile termenilor-cheie pentru a face analiza chestiunilor.

Termenii-cheie în cadrul moţiunilor de natură faptică

O moţiune de natură de natură faptică seamănă mult cu un punct dintr-un test de tip „adevărat-fals". Cînd încercaţi să stabiliţi dacă să marcaţi punctul respectiv drept adevărat sau fals, procedaţi la fel ca un pledant atunci cînd îşi concepe deducţia iniţială. Căutaţi să identificaţi termenii-cheie ai punctului respectiv, definiţi ce anume înseamnă subiectul şi predicatul în limitele materialului studiat şi stabiliţi dacă definiţiile pe care le-aţi propus sugerează dacă afirmaţia e adevărată ori falsă. În acelaşi fel, în moţiunile de natură faptică, vă concentraţi asupra termenilor-cheie, ale căror definiţii vor permite publicului să înţeleagă ce anume trebuie prezentat pentru a demonstra că afirmaţia este probabil adevărată sau probabil falsă.

Să luăm de exemplu această moţiune de natură faptică: *John Wilkes Booth nu a fost responsabil de moartea lui Abraham Lincoln.* Timp de generaţii am fost învăţaţi că Booth l-a ucis pe Lincoln. Americanii nu pun de obicei la îndoială adevărul acestei afirmaţii de natură faptică. Neurochirurgul Richard A.R. Fraser (1995) concepe însă un caz la prima vedere ce ne permite să considerăm moţiunea de natură faptică dată ca exemplu drept o afirmaţie probabil adevărată. Cum să fie posibil aşa ceva? La urma urmei, au existat mai mulţi martori care au văzut un om pe care îl cunoşteau sub numele de Booth descărcînd un pistol ce a trimis un glonte în creierul lui Lincoln. Fraser s-a oprit asupra unuia dintre termenii-cheie din moţiune pentru a-şi concepe deducţia sa iniţială. El a definit *responsabil* din perspectiva practicii medicale recunoscute în situaţia tratamentului rănilor de glonte cu energie cinetică scăzută, provocate de armele de foc din anii 1860, aşa cum era pistolul scurt de calibru mare folosit de Booth. Deducţia iniţială a lui Fraser este: *Tratamentul medical necorespunzător a provocat moartea lui Lincoln.*

Termenii-cheie în cadrul moțiunilor de valoare

În cazul moţiunilor de valoare, cuvintele sau expresiile care constituie atît subiectul, cît şi predicatul frazei pot necesita o definire. A formula o judecată de valoare presupune adesea implicaţii de natură conotativă. Termenii de natură evaluativă, cum ar fi *de dorit, efectiv, injurios, dezavantajos* sau *dăunător*, impun să fie definiţi. Definiţiile termenilor evaluativi reprezintă sursa criteriilor pe care le veţi folosi pentru a face judecăţi de valoare în timp ce construiţi fiecare argument în parte pentru cazul vostru. Gîndiţi-vă ce anume trebuie să se întîmple pentru a considera un efect grav sau nociv. Ce anume face ca o strategie să fie considerată benefică? Criteriile precizează atributele pe care ceva anume trebuie să le aibă pentru a fi evaluat într-un anumit fel şi servesc pentru a clarifica natura terenului imaginar pe care se desfăşoară pledoaria de valoare.

Termenii evaluativi trebuie să fie definiţi în aşa fel încît să sugereze o serie de afirmaţii ce pot fi susţinute cu dovezi şi raţionamente. Dacă pledaţi pentru faptul că politica externă a Statelor Unite este eficientă, atunci criteriile voastre vor acredita în mod ideal standarde clare, cu ajutorul cărora să poată fi stabilită eficienţa despre care este vorba. Cîteva criterii posibile ar fi: (1) o politică externă eficientă ne permite să evităm implicarea în războaie, (2) o politică externă eficientă ne aduce mai mulţi prieteni şi mai puţini duşmani, (3) o politică externă eficientă încurajează dezvoltarea instituţiilor democratice în alte ţări şi (4) o politică externă eficientă asigură un tratament egal al tuturor ţărilor.

Termenii-cheie în cadrul moțiunilor de strategie

Şi în pledoaria de strategie, pledantul trebuie să decidă ce porţiuni ale moţiunii necesită să fie definite. Întrucît cea mai uşor identificabilă caracteristică a unei moţiuni de strategie constă în faptul că ea indică direcţia unei schimbări în comportament sau un nou curs de acţiune, definirea acestuia reprezintă una dintre responsabilităţile pledantului în construirea cazului. Dacă pledantul omite să arate ce se înţelege prin respectivul curs de acţiune, pretenţia de a cere ascultătorilor sau cititorilor să şi-l însuşească nu se va bucura de prea mare trecere. E posibil ca acestora să nu le fie foarte limpede ce li se cere să facă. De obicei, nu ne modificăm comportamentele atunci cînd nu ne este limpede ce anume implică schimbarea. În aceeaşi măsură, nu prea există şanse ca organismele care se ocupă de transpunerea în practică a deciziilor să îşi schimbe procedurile dacă detaliile deciziei nu sînt clare.

Există multe metode acceptate de a defini termenii unei moţiuni de strategie, iar pledantul trebuie să decidă ce termeni mai necesită să fie definiţi. De exemplu, una dintre opţiuni este aceea de a hotărî dacă să se definească sau nu şi altceva decît acţiunea propusă. În unele moţiuni, subiectul – instituţia care va introduce schimbarea sau care va suporta efectele acesteia – poate fi clar specificat: *Comitetul Olimpic Internaţional ar trebui să organizeze toate ediţiile viitoare ale Olimpiadei de vară doar în Grecia.* În alte exemple, subiectul nu mai e atît de uşor de identificat: *Guvernul federal ar trebui să extindă sprijinul acordat artelor.* Instituţia care ar urma să extindă sprijinul conform acestei moţiuni ar putea fi Fondul Naţional pentru Arte, burse federale acordate celor cincizeci de state, sau o instituţie nou creată pentru sponsorizarea artelor şi activităţilor culturale.

Nu uitaţi că definiţiile pe care le alegeţi pentru termenii-cheie sînt extrem de importante pentru a stabili ce anume

doriţi să semnifice moţiunea atunci cînd vă alegeţi strategia argumentativă. Indiferent dacă sînteţi pledant sau oponent, utilizarea definiţiilor date termenilor-cheie în vederea creării deducţiei iniţiale vă este utilă pentru a restrînge tema de discuţie şi pentru a lua decizii privitoare la elaborarea cazului. O dată formulată deducţia iniţială, sînteţi în măsură să abordaţi stadiul final al analizei chestiunilor – stabilirea chestiunilor propriu-zise, pe care le veţi utiliza în pledarea cazului vostru.

Cum se identifică chestiunile standard

Pînă acum, în cadrul procesului de analiză, aţi identificat cauza imediată care aduce tema voastră de discuţie în atenţia publicului, aţi examinat contextul istoric al acesteia şi aţi folosit definiţiile date termenilor-cheie pentru a crea deducţia iniţială cu privire la moţiune. Aceste demersuri vă vor furniza suficiente informaţii pentru a vă permite să hotărîţi care vor fi ideile principale pe care le veţi susţine, precum şi cîteva dintre ideile secundare de care ar trebui să vă folosiţi pentru a expune aceste idei principale. S-ar putea să nu faceţi referire la fiecare chestiune potenţială pe care o identificaţi, dar se cuvine să examinaţi toate chestiunile potenţiale relevante pentru interpretarea pe care o daţi moţiunii.

În capitolul 1 v-am spus că teoria argumentării s-a dezvoltat pe parcursul unei îndelungate perioade de timp, care începe încă din vremea Greciei şi Romei antice. În procesul de şlefuire a retoricii greceşti, autorii romani au identificat patru tipuri de întrebări de importanţă crucială pentru disputele juridice: (1) întrebări de natură faptică – a comis acuzatul vreo fărădelege?; (2) întrebări de definire – dacă acuzaţia este cea de furt, e posibil să fi fost în realitate vorba de un împrumut?; (3) întrebări de justificare – dacă fapta a fost furt, a fost ea săvîrşită de acuzat justificată fiind de lipsuri materiale acute?; (4) întrebări de procedură – a respectat actul de punere sub acuzare procedura consacrată? (Fisher şi Sayles, 1966). Natura acestor controverse juridice şi necesitatea ca judecătorii să stabilească care dintre părţile implicate în dispută a fost mai aproape de „adevăr" au constituit o forţă motrice pentru procesul evoluţiei retoricii în Grecia şi Roma. Deşi retorica s-a dezvoltat în cadru juridic, studierea acesteia a generat teorii valide ale argumentării şi persuasiunii aplicabile şi controverselor existente în alte contexte.

În capitolul 2, am afirmat că există chestiuni standard independente de domeniu, care se pot folosi pentru a analiza moţiunile. Întocmai ca şi seria de întrebări standard romane care trebuiau puse în fiecare caz juridic, moţiunile de natură faptică, cele de valoare şi cele de strategie au fiecare un set de întrebări sau chestiuni standard ce pot fi puse pentru a determina care ar putea fi chestiunile potenţiale indiferent de tema de discuţie.

Chestiunile standard în cadrul moţiunilor de natură faptică

Selecţia chestiunilor propriu-zise prezente într-o moţiune de natură faptică, operată de către pledant, va fi determinată de doi factori: ce anume constituie ceea ce îşi propune să susţină pledantul spre a fundamenta un caz la prima vedere pentru moţiunea de natură faptică şi ce anume poate fi demonstrat ca fiind cel mai probabil adevărat, avînd în vedere resursele la nivel de dovezi şi raţionamente aflate la dispoziţia sa. Moţiunile de natură faptică sînt dezbătute pentru a se decide dacă deducţia iniţială este fie probabil adevărată, fie probabil falsă.

Există două **chestiuni standard** care trebuie utilizate pentru a identifica chestiunile propriu-zise necesare creării cazului de natură faptică:

1. Ce afirmaţie confirmă (sau infirmă) relaţia presupusă între subiectul şi predicatul deducţiei iniţiale?
2. Ce tehnici de raţionament (prezentate în capitolul 7) ar trebui folosite pentru a demonstra această relaţie?

Cea dintîi chestiune standard vă cere să vă achitaţi de răspunderea de a întreprinde muncă de cercetare prin verificarea faptului dacă există suficiente dovezi disponibile pentru a dovedi argumentele cu privire la adevărul probabil. Cea de-a doua se referă la răspunderea care vă revine de a pleda prin raţionamente în faţa ascultătorilor sau cititorilor voştri. Pledarea faptelor cu ajutorul raţionamentelor reprezintă punctul vital al procesului de argumentare. Remarcaţi legătura dintre chestiunile standard de natură faptică şi definiţia argumentării pe care am enunţat-o în capitolul 1. Am spus acolo că argumentarea este comunicare instrumentală, care se bazează pe dovezi (chestiunea standard numărul unu) şi raţionamente (chestiunea standard numărul doi).

La o primă vedere, chestiunile standard de natură faptică par foarte simple – tot ce aveţi de făcut este să găsiţi informaţii şi să prezentaţi motive. Aceasta nu înseamnă însă că dezbaterea de natură faptică ar fi superficială sau că nu s-ar putea crea cazuri solide pentru moţiunile de natură faptică. Pentru a-şi prezenta cazul, conform căruia nu John Wilkes Booth ar fi fost responsabil de moartea lui Abraham Lincoln, Richard Fraser a fost nevoit să conceapă un lanţ complicat de motivaţii şi să întreprindă o vastă muncă de cercetare. Fraser a investigat practicile medicale cunoscute şi folosite pe scară largă în vremea Războiului Civil în cazul tratamentului rănilor provocate de armele de foc. Bazîndu-se pe informaţiile găsite, el a conceput o serie de motive care arată de ce medicii aflaţi la faţa locului care l-au tratat pe Lincoln au fost probabil vinovaţi de malpraxis şi a tras concluzia că tratamentul medical greşit, şi nu rana propriu-zisă provocată la cap, a reprezentat cel mai probabil motivul pentru care a murit Lincoln.

Indiferent dacă pledaţi despre diferite interpretări de natură faptică, dacă verificaţi o ipoteză despre ce anume ar trebui să însemne ceva sau dacă căutaţi să acreditaţi o nouă interpretare a unor fapte recent înregistrate, folosiţi chestiunile standard de natură faptică pentru a vă facilita identificarea chestiunilor propriu-zise pe care trebuie să le includeţi în

conceperea cazului vostru. Puneţi-vă următoarele întrebări: care sînt dovezile de care dispun ce susţin adevărul probabil al deducţiei mele iniţiale? şi: ce tehnici de raţionament ar trebui să folosesc pentru a-mi susţine deducţia?

Chestiunile standard în cadrul moţiunilor de valoare

Moţiunile de natură faptică încearcă să stabilească ce anume este cel mai probabil adevărat privitor la o relaţie din trecut, prezent sau viitor, implicată în moţiune. Moţiunile de valoare sînt diferite prin aceea că încearcă să stabilească cea mai acceptabilă judecată de valoare aplicabilă unei persoane, unui loc, unui eveniment, unei strategii sau unei idei. În dezbaterea de valoare, controversa încearcă să afle care dintre două sau mai multe evaluări opuse este mai credibilă.

Valorile sînt reprezentări mentale adînc înrădăcinate şi se formează de timpuriu. Ele ne predispun să plasăm ceva ca existînd într-un anumit punct pe o axă care se merge de la extrem de pozitiv la extrem de negativ. O valoare susţinută de o persoană sau de un grup poate să nu fie verbalizată decît atunci cînd intră în conflict cu o altă valoare, despre care trebuie să se formuleze o judecată. Deoarece nu există două persoane care să deţină exact aceleaşi experienţe de viaţă, posibilitatea unui conflict apare în clipa în care oamenii au de formulat o judecată. Valorile nu există independent una de cealaltă. Ele sînt organizate într-o ierarhie, unde, în anumite împrejurări, unele valori sînt considerate ca fiind mai importante decît altele.

În susţinerea unei moţiuni de valoare, rolul pledantului este de a furniza temeiuri valabile şi suficiente, un caz la prima vedere, pentru ca publicul care îl ascultă să poată evalua subiectul moţiunii în acelaşi mod ca el. În respingerea moţiunii de valoare, rolul oponentului este de a examina soliditatea argumentelor aduse de pledant, precum şi valoarea

actuală atribuită subiectului moţiunii. Moţiunile de valoare au o anumită formă, care îl ajută atît pe pledant, cît şi pe oponent. Subiectul propoziţiei ce constituie moţiunea de valoare este numit **obiectul valorii**. Obiectul valorii denumeşte o idee, o persoană, o acţiune, o instituţie, o tradiţie, o practică sau un obicei care există sau care este propus. **Judecata de valoare**, adică predicatul propoziţiei ce constituie moţiunea de valoare, se referă la criteriile – în cea mai largă accepţiune a lor – cu ajutorul cărora se poate măsura obiectul valorii. Ceea ce se presupune a fi corect atribuit obiectului valorii reprezintă o judecată de valoare sau o evaluare generală – bun-rău, echitabil-inechitabil, inofensiv-dăunător, eficient-ineficient.

În capitolul 3 am afirmat că moţiunea ar trebui să fie întotdeauna astfel formulată încît schimbarea să fie considerată ca de la sine înţeleasă, iar pledantul să aibă de susţinut o modificare în conţinutul judecăţii atribuite de obicei obiectului valorii. Acest lucru este important, deoarece, în unele situaţii, moţiunea de valoare exprimă două obiecte ale valorii care sînt preţuite în egală măsură, iar sarcina pledantului este să demonstreze întîietatea unuia faţă de celălalt:

> Libertatea de a publica sau de a citi orice text are întîietate faţă de obiecţiile morale la care poate da naştere conţinutul acestuia.

> Pentru cei împătimiţi, neîntreruperea sezonului sportiv profesionist are întîietate faţă de interesele de natură economică ale jucătorilor şi proprietarilor de cluburi.

Ţineţi cont de faptul că ambele moţiuni ar putea fi inversate şi pledate din perspectiva opusă. Ele sînt astfel formulate încît să specifice terenul argumentativ care urmează să fie disputat de către pledant şi oponent.

În alte moţiuni, obiectul valorii şi judecata de valoare sînt unitare prin natura lor:

> Arta modernă este deficientă din punct de vedere estetic.

> Ronald Reagan va rămîne în memorie drept cel mai mare preşedinte al secolului XX.

Chiar dacă în aceste moţiuni se furnizează doar un singur obiect al valorii şi o singură judecată de valoare, există, totuşi, ample posibilităţi de a susţine un punct de vedere contrar.

Pentru a identifica chestiunile care vă vor permite să concepeţi un caz la prima vedere pentru o moţiune de valoare, procedaţi exact la fel ca pentru o moţiune de natură faptică. Încă o dată, dacă pledantul doreşte să i se accepte cazul, chestiunile standard vor lua forma unor întrebări vitale la care el trebuie să ofere un răspuns. Cele trei chestiuni standard care conferă formă pledoariei şi respingerii de valoare sînt:

1. Care este ierarhia de valoare cu ajutorul căreia se măsoară cel mai bine obiectul valorii / subiectul moţiunii?
2. Care sînt criteriile cu ajutorul cărora se poate atribui obiectului valorii un loc în această ierarhie?
3. Arată indicatorii de efect, grad şi inerenţă ai obiectului valorii că acesta corespunde criteriilor?

Aceste întrebări ne ajută să determinăm natura disputei, criteriile de evaluare care vor fi folosite pentru a o rezolva, precum şi tipurile de argumente ce se pot utiliza pentru a măsura obiectul valorii cu ajutorul criteriilor stabilite.

Pledanţii şi oponenţii care dezbat moţiuni de valoare descoperă de obicei criterii şi ierarhii de valoare adecvate, necesare procesului de apreciere a valorilor prin examinarea motivelor recente de preocupare cu privire la o judecată de valoare, precum şi a fundalului istoric relevant legat de tema de valoare respectivă. Vom avea mai multe de adăugat privitor la folosirea criteriilor şi ierarhiilor de valoare pentru conceperea cazului în capitolul 10, dar, pentru moment, dorim să analizăm ce anume este o ierarhie de valoare şi care e rolul acesteia în producerea unei judecăţi de valoare.

Pentru a înţelege natura **ierarhiilor de valoare**, gîndiţi-vă la existenţa voastră ca studenţi. În fiecare săptămînă, cei care

vă sînt profesori au anumite aşteptări privitoare la ce anume ar trebui să faceţi la orele lor. Multor profesori universitari le place disciplina pe care o predau şi o consideră a fi una dintre cele mai importante în formarea unui om educat. Fiecare profesor îşi situează disciplina aproape de vîrful unei ierarhii personale a cunoştinţelor importante. Tot astfel, respectivii profesori se aşteaptă ca voi să acordaţi obiectului predat de ei, precum şi pregătirii voastre la obiectul respectiv, un loc de frunte în ierarhia personală de obiecte de studiu valoroase.

Unde anume plasaţi un anumit obiect de studiu este o decizie luată în funcţie de mai multe variabile, cum ar fi: face acest obiect parte din specializarea pentru care vă pregătiţi? aveţi ca profesor o persoană care vă stimulează interesul pentru învăţătură? ora vi se pare uşoară sau dificilă? cît de mult vi se cere să pregătiţi în fiecare săptămînă? Dacă vi se cere să luaţi obiectul geografie, dar nu vă place să aveţi de studiat hărţi ori sînteţi de părere că orele de curs ale profesorului sînt plicticoase şi nu vă fac plăcere nici ascultările orale care conţin întrebări surpriză, este posibil să nu situaţi această disciplină foarte sus pe scara personală de obiecte de studiu valoroase. Pe de altă parte, dacă trebuie să obţineţi notă maximă la acest obiect obligatoriu pentru a primi o bursă, chiar dacă toate nemulţumirile de mai sus nu dispar, este posibil să situaţi geografia aproape de vîrful ierarhiei obiectelor de studiu valoroase din acest semestru. De ce? Pentru că aveţi un criteriu important pentru a determina ce anume reprezintă un obiect de studiu valoros: un obiect de studiu valoros este cel care vă va permite să obţineţi o bursă.

Ierarhia valorică pentru o anumită moţiune de valoare, precum şi criteriile pe care le veţi folosi pentru a întreprinde evaluarea vor proveni din felul în care veţi defini termenii-cheie şi veţi formula deducţia iniţială. Problema centrală a pledoariei de valoare este: corespunde obiectul valorii criteriilor de evaluare? Dacă a fost propus un singur criteriu, este

evident că acesta e considerat suficient pentru a permite efectuarea unei evaluări adecvate. Dacă s-au propus mai multe criterii, este necesar ca obiectul valorii să le corespundă tuturor pentru a putea fi evaluat de maniera descrisă în moţiunea de valoare? Dacă situaţia nu cere aceasta, atunci criteriile pot fi aplicate independent. A demonstra că obiectul valorii corespunde oricăreia dintre ele ar fi suficient pentru a accepta judecata specificată de către moţiune. Uneori, însă, schimbul de argumente în controversele de valoare este dedicat stabilirii faptului dacă aceste criterii sînt suficiente luate individual sau este necesar ca ele să fie luate *in toto*.

Chestiunile standard în cadrul moţiunilor de strategie

Moţiunile de strategie se referă la schimbări în comportamente, care pot merge de la adoptarea de noi legi sau crearea de noi instituţii pînă la genul de acţiuni pe care ar trebui să le facă o persoană. Moţiunile de strategie implică luarea în discuţie a unei decizii de importanţă majoră de a întreprinde ceva.

Chestiunile standard folosite pentru a crea un caz la prima vedere la acest tip de moţiuni sînt următoarele:

1. Există vreun motiv pentru schimbare aşa cum este ea sugerată de o manieră generală prin moţiunea de strategie?
2. Rezolvă strategia propusă problema care a generat motivul invocat pentru schimbare?
3. Care sînt consecinţele adoptării schimbării propuse?

Aceste chestiuni standard nu numai că vă permit să identificaţi ce tipuri de argumente trebuie create pentru ca pledantul să poată avansa un caz care să corespundă cerinţelor unui caz la prima vedere; ele demonstrează, de asemenea, legătura existentă între moţiunile de natură faptică, cele de valoare şi cele de strategie. Remarcaţi că un posibil răspuns la întrebarea pusă prin intermediul primei chestiuni standard, răspuns care

ar putea suna astfel: „lucrurile merg prost acum", adoptă forma unei judecăţi de valoare. La fel ca răspunsul la cea de-a treia chestiune standard, adică „lucrurile vor merge mai bine pe viitor". Remarcaţi că cea de-a doua chestiune standard impune analizarea unei afirmaţii de natură faptică, „strategia propusă rezolvă problema".

Procesul stabilirii chestiunilor propriu-zise care pot fi susţinute în favoarea sau împotriva unei moţiuni de strategie decurge aproape în acelaşi mod ca în cazul moţiunilor de valoare sau de natură faptică: confruntînd ceea ce se poate dovedi în urma investigării cauzei imediate de preocupare şi a evoluţiei sale istorice cu imperativul de a utiliza chestiunile standard specifice moţiunii de strategie pentru a garanta că pledantul prezintă un caz ce respectă cerinţele unui caz la prima vedere. Dacă pledantul a definit moţiunea operaţional, el a îndeplinit deja cerinţele impuse de cea de-a doua chestiune standard şi nu mai are decît de susţinut un motiv în favoarea acestei schimbări şi de explicat urmările sale.

Impresia că avansarea de la moţiunea de natură faptică spre cea de valoare şi cea de strategie măreşte exponenţial complexitatea argumentării şi numărul opţiunilor aflate la îndemîna pledanţilor şi oponenţilor schimbării se datorează faptului că, în această situaţie, aparenţele nu ne înşeală. Nu numai că chestiunile sînt mai numeroase şi strategiile mai complicate, dar, dacă vă aduceţi aminte, cel puţin în cazul argumentării academice, formularea moţiunilor de strategie este făcută în aşa fel încît acestea să le ofere pledanţilor în favoarea schimbării un spaţiu mai larg de interpretare. Astfel, în cazul moţiunilor de strategie, limitările impuse oponenţilor în alegerea chestiunilor, precum şi imposibilitatea de a anticipa care anume vor fi chestiunile propriu-zise pe care le va susţine pledantul par să se mărească. Cu toate acestea, soarta oponentului nu este pecetluită. El are prezumţia de partea sa şi, deoarece obligaţia pledantului de a dovedi ceea ce susţine este mai complexă, acesta din urmă are mai multe ocazii de a comite greşeli.

Oponentul are încă două lucruri de ţinut minte atunci cînd analizează moţiunea. În primul rînd, pentru a cîştiga, el nu are nevoie să-l înfrîngă pe pledant decît în privinţa unei singure chestiuni standard. Acest lucru înseamnă că el poate concepe o serie de argumente generice, aplicabile unui număr oarecare de interpretări diferite ale moţiunii. Dacă moţiunea este una de natură să-i impună pledantului să ceară adoptarea unui program costisitor, oponentul poate crea un argument generic privitor la inoportunitatea finanţării fie prin colectare de fonduri, fie prin realocarea fondurilor provenite de la programele deja existente. Deşi oponentului îi rămîne totuşi obligaţia de a adapta acest tip de argument, precum şi pe celelalte pe care le concepe, la cazul specific avansat de către pledant, are şi el ceva de susţinut, indiferent de interpretarea dată de către pledant moţiunii. Dacă interpretarea este prea puţin credibilă, oponentul se poate folosi de cea de-a doua alternativă pe care o are pentru a face faţă imprevizibilităţii poziţiei sale.

În argumentarea academică, definirea acţiunii propuse astfel încît aceasta să fie conformă cu formularea moţiunii este cunoscută drept *a avea legătură cu moţiunea*, una dintre răspunderile pledantului. Pentru aceia dintre voi care învăţaţi tehnicile argumentării de strategie, aceasta reprezintă o chestiune destul de serioasă, precum şi o problemă de etică şi de bună credinţă între voi şi publicul care vă ascultă. Atunci cînd vă asumaţi răspunderea de a dezbate o anumită moţiune, publicul care vă ascultă are convingerea că vă veţi ţine de cuvînt întocmai. Dacă aţi consimţit să susţineţi partea pledantului în chestiunea „S-ar cuveni să cerem guvernului federal să opereze pe baza unui buget echilibrat?", veţi abuza de încrederea publicului dacă veţi răstălmăci moţiunea şi veţi susţine o îngheţare a producţiei de material nuclear ce poate fi folosit în scopuri militare, bazîndu-vă pe faptul că această îngheţare va împiedica ajungerea unui astfel de material în mîinile teroriştilor şi, „Ah, fiindcă tot veni vorba", veţi arăta că bugetul va fi echilibrat prin reducerea cheltuielilor pentru

apărare. Oponentul care analizează moţiunea de strategie poate să aibă minima pretenţie ca pledantul să propună un caz care să aibă legătură cu moţiunea; oponentul ştie că are posibilitatea de a ieşi învingător dacă poate dovedi contrariul.

Procesul de analiză este identic pentru moţiunile de natură faptică, pentru cele de valoare sau pentru cele de strategie, deşi amploarea şi profunzimea analizei diferă de la un tip de moţiune la altul. Pledanţii şi oponenţii schimbării trebuie să examineze cauza imediată şi contextul istoric al controversei care au adus moţiunea în centrul atenţiei. După ce au definit acei termeni care necesită definirea şi au stabilit cum anume formează aceştia o deducţie iniţială, pledanţii şi oponenţii trebuie să hotărască care vor fi chestiunile propriu-zise pe care le vor susţine în prezentarea cazului lor în favoarea sau împotriva schimbării.

Chestiunile sînt stabilite atît prin intermediul cerinţelor impuse de către chestiunile standard pentru moţiunile de natură faptică, pentru cele de valoare şi pentru cele de strategie, cît şi prin intermediul resurselor existente pentru crearea acelor dovezi şi raţionamente care decideţi că sînt cele mai nimerite pentru construirea cazului vostru. Următorul pas pe care trebuie să-l faceţi atunci cînd vă pregătiţi să pledaţi sau să respingeţi schimbarea este pasul în direcţia bibliotecii. Capitolul 6, care discută tipurile de dovezi şi testele pentru verificarea acestora, dar vă arată şi cum să le găsiţi, vă va ajuta să faceţi din această călătorie una profitabilă. Totuşi, înainte de a porni spre bibliotecă, este util să aveţi idee nu doar de chestiunile care vor deveni punctele principale ale cazului vostru, ci şi de cadrul la care veţi recurge pentru a crea argumentele individuale ce vor dezvolta fiecare chestiune. În capitolul următor, vă vom prezenta utilizarea modelului propus de Toulmin drept sistem de creare a unei unităţi de argumentare.

Lecturi suplimentare recomandate

Brown, L.R., Kane, H., Roodman, D.M. (1994), *Vital Signs*, 1994, New York, Norton.
Ca şi John Peterson în cartea sa The Road to 2015, *aceşti autori discută tendinţele care ne conturează viitorul. Ei pun accentul pe tendinţele mondiale privitoare la alimentaţie, la modalităţile de a face agricultură, la calitatea aerului, la evoluţia economiei, a transporturilor, a armatei şi a societăţilor globale. Această perspectivă asupra tendinţelor viitorului anticipează restructurarea ierarhiilor valorice care rezultă din modificări ale tiparelor demografice, ale productivităţii la nivel alimentar, ale evoluţiei bolilor, precum şi ale unei multitudini de alţi factori.*

Davis, K.C. (1990), *Don't Know Much About History*, New York, Crown.
Investigarea contextului istoric al unei teme se poate dovedi o întreprindere dificilă dacă a trecut ceva timp de cînd aţi studiat istoria. Editura Crown a iniţiat o serie de lucrări, purtînd titlul generic Nu prea am habar de..., *ce se adresează cititorilor care vor să revadă astfel de obiecte cum ar fi istoria, ştiinţele şi literatura. Davis oferă o recapitulare a celor mai importante date, personalităţi, evenimente, cauze şi a conceptelor pe care acestea se sprijină din istoria americană. El furnizează asemănări şi deosebiri dintre evenimente din trecut şi din prezent, cu scopul de a facilita stabilirea de conexiuni între chestiunile din trecut şi felul în care interpretăm aceste chestiuni astăzi. O importanţă suplimentară a acestei lucrări şi a altora din aceeaşi serie rezidă în faptul că ea include o bibliografie extinsă a surselor ce pot fi consultate pentru relatări detaliate despre fiecare obiect de studiu.*

Greenhaven Press (1988), *The Mass Media : Opposing Viewpoints*, San Diego.
Deoarece am folosit un număr de exemple referitoare la mass-media, am considerat că poate doriţi să examinaţi punctele de vedere pro şi contra privitoare la conţinutul şi utilizările mass-media din Statele Unite. Această antologie de articole oferă exemple de argumentare pentru pledanţi şi oponenţi referitoare

la anumite aspecte părtinitoare ale mass-media, la controlul guvernamental asupra mass-media, la legăturile dintre mass-media şi politică, precum şi la unele aspecte dăunătoare ale publicităţii. Seria de publicaţii Opposing viewpoints *de la editura Greenhaven propune o largă varietate de antologii privitoare la controverse pe care le considerăm importante la momentul actual. Această serie reprezintă o sursă excelentă pentru pregătirea analizelor privitoare la chestiuni, precum şi pentru a vă face o idee despre cum se poate dispuţa terenul imaginar.*

Bibliografie

Elmer-Dewitt, P. (1993, 6 decembrie), „First Nation in Cyberspace", *Time*, pp. 62-64.

Fisher, W.R., Sayles, E.M. (1966), „The Nature and Functions of Argument", în G.R. Miller şi R. Nilsen (editori), *Perspectives on argumentation*, Chicago, Scott, Foresman.

Fraser, R.A.R. (1995, februarie/martie), „How did Lincoln die", *American Heritage*, 46, pp. 63-64, 66-70.

Hancock, L. (1994, 24 octombrie), „In Defiance of Darwin", *Newsweek*, p. 61.

Levy, S. (1995, 27 februarie), „Technomania", *Newsweek*, pp. 25-29.

Morganthau, T. (1994, 24 octombrie), „IQ Battle", *Newsweek*, pp. 52-54.

Morganthau, T. (1995, 13 februarie), „What Colour is Black?", *Newsweek*, pp. 63-65.

Peterson, J.L. (1994), *The Road to 2015 : Profiles of the Future*, Corte Madera, CA, Waite Group Press.

Rescher, N. (1969), *Introduction to Value Theory*, Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall.

Sproule, J.M. (1980), *Argument : Language and Its Influence*, New York, McGraw-Hill.

Warnick, B. (1981), „Arguing Value Propositions", *Journal of the American Forensic Association*, 18, pp. 109-119.

5

Cum se creează o unitate de argumentare?

În argumentare, controversa asupra unei moţiuni se poartă în termeni de chestiuni. Chestiunile standard pentru moţiunile de natură faptică, de valoare şi de strategie vă ajută să descoperiţi ideile importante pentru conceperea unui caz la prima vedere sau pentru respingerea unui astfel de caz. Utilizarea chestiunilor standard cu scopul de a identifica chestiunile propriu-zise vă oferă *ideile principale* pentru organizarea de ansamblu a ideilor voastre. Fiecare dintre aceste idei principale trebuie să fie expusă cu ajutorul unuia sau a mai multor argumente propriu-zise, care permit publicului să înţeleagă cum anume şi de ce acea idee principală este probabil adevărată. Fiecare argument individual care expune o idee principală poate fi considerat *o unitate de argumentare*, un element constitutiv al construcţiei de caz.

De exemplu, într-o perioadă de la începutul existenţei voastre, se poate să fi fost implicaţi într-o controversă în jurul moţiunii de strategie : *Ar trebui să-ţi mănînci legumele.* Un caz la prima vedere care susţinea această moţiune includea probabil ideea principală : „Legumele sînt necesare ca să creşti sănătos". Această idee principală a fost probabil expusă cu ajutorul unor unităţi de argumentare, avînd drept titlu două idei secundare privitoare la legătura dintre legume şi sănătate : „Legumele conţin vitamine şi minerale" şi „Vitaminele şi mineralele sînt indispensabile unei creşteri normale".

Modelul de argument propus de Toulmin

Indiferent care este tema de discuţie pe care decideţi să o dezbateţi, poziţia voastră ca pledant sau oponent apare sub forma unor serii de *afirmaţii*, susţinute prin *temeiuri* şi *justificare*, terminologie creată de logicianul englez Stephen Toulmin (1958 ; Toulmin, Rieke şi Janik, 1984) pentru a descrie părţile constitutive ale unui argument. Există multe interpretări despre cum se poate folosi concepţia lui Toulmin referitoare la structura unui argument. În acest capitol, interpretarea noastră este că modelul ar putea fi utilizat ca un plan de execuţie al unei construcţii pentru a vă crea unităţile individuale de argumentare. Vă recomandăm să vă concepeţi cazurile din postura de pledanţi şi oponenţi etichetînd chestiunile ce urmează să fie susţinute drept *contenţii* (termen specializat din domeniul argumentării, care desemnează o idee principală) şi, folosindu-vă de modelul lui Toulmin, să creaţi una sau mai multe unităţi de argumentare care să dovedească adevărul probabil al fiecărei contenţii.

Afirmaţiile

Argumentarea debutează cînd un pledant face una sau mai multe afirmaţii. O **afirmaţie** reprezintă propria voastră opinie, concluzia pe care o trageţi din informaţiile pe care le aveţi cu privire la temă. Ţelul vostru este ca publicul să înţeleagă şi să vă accepte concluziile ca fiind credibile. O afirmaţie e o concluzie care nu poate exista independent şi ceva cu care ascultătorul sau cititorul poate în ultimă instanţă să fie sau nu de acord. În această accepţiune, se poate spune că afirmaţiile se află atît la începutul, cît şi la sfîrşitul procesului de argumentare. Afirmaţiile iniţiază procesul, arătînd care este punctul referitor la care pledantul a adoptat o poziţie. Tot afirmaţiile sînt cele ce încheie procesul, arătînd ce anume se aşteaptă de

la ascultător sau de la cititor să accepte drept adevărat sau probabil. Disputele privitoare la afirmaţii se axează pe stabilirea faptului dacă ele pot fi susţinute cu ajutorul dovezilor şi raţionamentelor şi dacă se poate demonstra că sînt adevărate-probabile, respectiv neadevărate-improbabile.

Există patru categorii de afirmaţii, fiecare avînd o funcţie diferită :

afirmaţii de natură faptică – care pledează despre ceea ce a fost, este sau va fi ;

afirmaţii prin intermediul definiţiilor – care pledează despre cum anume trebuie definită sau categorizată o noţiune ;

afirmaţii de valoare – care pledează despre cum se evaluează sau se emite o judecată despre o noţiune ;

afirmaţii de strategie – care pledează că trebuie adoptat un anumit curs de acţiune.

Afirmaţiile de natură faptică se aseamănă cu moţiunile de natură faptică prin aceea că se preocupă de lucruri ce pot fi verificate. Ele se referă la fapte din trecut, prezent sau viitor. Pledantul susţine că ceva a existat, există sau va exista în viitor şi continuă prin a oferi acele dovezi care pot fi găsite pentru a demonstra acest fapt. Teoretic, cea mai bună susţinere pentru afirmaţiile de natură faptică derivă din experimentarea şi observaţia directă (Ehninger, 1974). Practic, fiecare dintre noi trebuie să se bazeze pe surse de informaţii electronice sau tipărite pentru a găsi materiale cu care să-şi demonstreze afirmaţiile de natură faptică. La ce tip de materiale aţi face apel pentru a demonstra fiecare dintre afirmaţiile de natură faptică de mai jos ?

Incapacitatea de a rezolva criza ostaticilor a dus la înfrîngerea în alegeri a preşedintelui Carter în 1980.

Statele Unite cîştigă războiul pe care îl duc împotriva drogurilor.

Pînă în 2010 se va fi descoperit un antidot împotriva cancerului.

Un al doilea tip de afirmaţie frecvent întîlnit în dezbateri este *afirmaţia prin intermediul definiţiilor.* Astfel de afirmaţii sînt folosite atunci cînd definirea precisă a unui termen devine o chestiune contestată. Afirmaţiile prin intermediul definiţiilor privesc modul în care e definită o noţiune, drept un tip ori o categorie de acţiuni, de persoane, de obiecte sau de idei. Mai jos se află cîteva exemple de afirmaţii prin intermediul definiţiilor:

De obicei, mass-media include (se presupune că include) televiziunea, radioul, filmele, înregistrările, revistele, ziarele şi cărţile.

Cunoştinţele elementare în utilizarea computerului reprezintă (pot fi definite drept) cunoştinţele de bază necesare pentru folosirea computerului.

Invadarea statului Panama de către Statele Unite în 1989 a reprezentat (ar trebui considerată drept) un caz de agresiune internaţională.

Întocmai ca moţiunile de valoare cu care se aseamănă, *afirmaţiile de valoare* demonstrează evaluarea sau judecata de valoare a pledantului. Afirmaţiile de valoare exprimă o atitudine faţă de ceva anume şi sînt identificate prin folosirea limbajului evaluativ. Mai jos puteţi găsi cîteva exemple de afirmaţii de valoare:

„Întoarcerea lui Jedi" are cele mai reuşite efecte speciale dintre cele trei filme care compun trilogia „Războiul stelelor".

Sistemul de asigurări sociale reprezintă un înlocuitor ineficient pentru un sistem planificat de pensionare eficient.

Reclamele televizate sînt mai eficiente decît cele care se publică în ziare.

Afirmaţia de strategie se aseamănă cu moţiunea de strategie. Acest tip de afirmaţie susţine că o anumită acţiune

trebuie întreprinsă sau că un anumit comportament trebuie modificat. Deoarece afirmaţiile de strategie pledează pentru o schimbare, ele vizează întotdeauna viitorul. Cele de mai jos reprezintă exemple de afirmaţii de strategie:

Ar trebui să vă curăţaţi dinţii o dată pe zi.

Ar trebui să cumpăraţi obligaţiuni de economii americane.

Ar trebui să vă înscrieţi pentru a vota.

Afirmaţiile, indiferent de felul lor, dau rost dezbaterilor. Pentru că au o structură sintactică asemănătoare cu cea existentă în moţiuni, nu este surprinzător să descoperim că afirmaţiile stabilesc relaţii între oameni, lucruri, idei şi acţiuni. De exemplu, atunci cînd se face afirmaţia „Sistemul de asigurări sociale reprezintă un înlocuitor ineficient pentru un sistem planificat de pensionare eficient", pledantul intenţionează să conecteze o instituţie (sistemul de asigurări sociale) cu o judecată despre aceasta (reprezintă un înlocuitor ineficient). Luată independent, această afirmaţie exprimă opinia pledantui despre sistemul de asigurări sociale. Afirmaţiile de opinie de acest tip sînt de obicei insuficiente pentru a modifica convingerile sau comportamentele publicului. Este nevoie de mai mult.

O ultimă remarcă privitoare la afirmaţii se referă la felul cum sînt formulate. Deoarece afirmaţiile reprezintă judecăţi complete, ele au proprietăţile frazelor formale. Afirmaţiile pot fi făcute sub formă de enunţuri simple, în care se afirmă o singură relaţie, sau de enunţuri compuse, în care se afirmă relaţii multiple. O frază compusă are două sau mai multe propoziţii independente în componenţa predicatului său. Comparaţi următoarele enunţuri ce conţin o afirmaţie simplă cu enunţurile compuse care le corespund.

Neplata taxei pe venitul personal este în creştere. (afirmaţie de natură faptică)

Neplata taxei pe venitul personal reprezintă sustragerea intenţionată de la obligaţia de a plăti taxele stabilite pe salarii şi remuneraţii. (afirmaţie prin definiţie)

Neplata taxei pe venitul personal este dăunătoare bunăstării societăţii. (afirmaţie de valoare)

Aplicarea legilor fiscale ar trebui întărită pentru a împiedica neplata taxei pe venitul personal. (afirmaţie de strategie)

Un enunţ ce conţine o afirmaţie compusă este diferit prin faptul că susţine mai mult de o singură relaţie în afirmaţia sa. Comparaţi următoarele exemple de enunţuri ce conţin afirmaţii compuse cu enunţurile simple care le corespund:

Neplata taxei pe venitul personal este în creştere şi din ce în ce mai greu de pus sub acuzare.

Neplata taxei pe venitul personal reprezintă sustragerea intenţionată de la obligaţia de a plăti taxele stabilite, precum şi o încălcare a legilor statale şi federale.

Neplata taxei pe venitul personal este dăunătoare atît cetăţenilor, cît şi instituţiilor americane.

Legile fiscale ar trebui revizuite pentru a distribui mai echitabil povara taxelor şi pentru a-l pedepsi mai aspru pe cel care săvîrşeşte un act de evaziune fiscală.

Reamintiţi-vă că, atunci cînd am discutat despre moţiuni, am arătat că nu este o idee bună să aveţi mai multe idei enunţate într-o singură moţiune. Enunţurile compuse fac adeseori ca argumentarea să fie mai economicoasă dacă enunţurile ce conţin afirmaţii simple apar mai apoi sub formă de subargumente. Oferind o singură afirmaţie pentru a susţine că evaziunea fiscală afectează două entităţi, cetăţenii şi instituţiile, pledantul economiseşte timp şi menţine laolaltă în mintea ascultătorului sau cititorului său ideile asemănătoare. În plus, enunţurile compuse îi permit pledantului să creeze tipare de

raţionament cu ajutorul comparaţiilor. „Gravitatea evaziunii de la plata taxei pe venitul personal este demonstrată prin faptul că evaziunea fiscală creşte mult mai repede decît infracţiunile împotriva persoanelor şi proprietăţii particulare." Tipurile de infracţiuni menţionate nu au legătură între ele, dar enunţul compus oferă publicului o bază pentru comparaţie şi o unitate de măsură pentru a estima amploarea evaziunii fiscale.

Ca să rezumăm, sarcina pledantului atunci cînd enunţă o afirmaţie este să prezinte spre evaluare ascultătorului sau cititorului o poziţie bine definită şi susţinută. Pentru a face acest lucru cum se cuvine, pledantul trebuie să ofere nu doar o simplă afirmaţie, ci şi temeiurile şi justificarea care o susţin. Relaţia dintre ele este de asemenea natură încît un argument reprezintă deplasarea dinspre temeiuri, acceptate de către ascultător sau cititor, trecînd prin justificare, către afirmaţie (Brockriede şi Ehninger, 1960). Aceste trei elemente constituie triada primară a unei unităţi de argumentare conform modelului propus de Toulmin. O unitate de argumentare este structura folosită pentru a vă formula opiniile plecînd de la informaţiile adunate privitoare la tema de discuţie la care lucraţi. Această unitate de argumentare corespunde cu procesele raţionale de care se folosesc oamenii în luarea de decizii (Golden et al., 1992).

Deşi este posibil ca argumentele pe care le auziţi sau le citiţi să nu aibă clar formulate toate cele trei elemente, elementele triadei primare sînt definitorii pentru structura oricărui argument. Ele reprezintă procesul de raţionament invocat atunci cînd cineva face o afirmaţie care necesită sprijin înainte ca altcineva să fie dispus să accepte respectiva afirmaţie drept adevărată sau probabilă. Dacă spunem că „X este cauză pentru Y" (afirmaţie) şi, pentru a sprijini această părere, adăugăm că „Y survine de fiecare dată cînd este prezent X" (informaţie privitoare la concomitenţa lui X şi Y), am creat o unitate de judecată despre X şi Y. Dacă nu sîntem pe deplin convinşi că publicul vede legătura dintre X şi Y la fel cum o vedem noi, putem expune şi mai mult din felul în care am

judecat, spunînd că „X are anumite proprietăţi care duc la producerea lui Y" (un enunţ despre felul în care un lucru îl cauzează pe altul).

Dacă publicul ar accepta că X îl cauzează pe Y pentru că se întîmplă să ne împărtăşească părerea, atunci nu ar exista nici o dezbatere privitoare la relaţia dintre X şi Y. Deoarece dezbaterea survine atunci cînd oamenii au păreri diferite sau doresc să verifice toate felurile în care relaţia dintre X şi Y ar putea să nu fie adevărată, enunţarea unei afirmaţii nu e de obicei suficientă ca o unitate de argumentare să aibă sens. Conform modelului lui Toulmin, am putea nota această unitate de argumentare aşa cum apare în Fig. 5.1.

Temeiuri		Justificare		Afirmaţie
X este prezent în această situaţie şi avem de asemenea dovezi că Y este prezent.	→	X are anumite proprietăţi care îi conferă capacitatea de a produce Y.	→	X este cauză pentru Y.

Figura 5.1. *Modelul unităţii de argumentare creat de Toulmin*

Exemplul următor ne demonstrează cum se împacă conceptul de caz la prima vedere cu convenţia de *prezumţie* şi cu cea de *obligaţie de a dovedi ceea ce susţii*, discutate în capitolul 2, deoarece un caz este creat printr-o serie de unităţi de argumentare. Acest exemplu se referă la prima chestiune standard a unei moţiuni de strategie, şi anume la motivul pentru introducerea schimbării. În acelaşi timp, el ne demonstrează de ce doar afirmaţiile nu sînt suficiente, ele necesitînd şi sprijinul oferit de temeiuri şi justificare pentru a face mesajul demn de a fi acceptat.

MOŢIUNE: Toţi studenţii de la această universitate ar trebui să-şi ia un număr suficient de ore de curs pentru a învăţa să vorbească o a doua limbă străină, competenţă ce reprezintă o cerinţă pentru a putea absolvi.

PREZUMŢIE: Starea de lucruri existentă este aceea că doar cîţiva studenţi optează pentru studiul unei a doua limbi suficientă vreme pentru a putea dobîndi compentenţa în folosirea ei. Prezumţia indică faptul că nu este necesar ca toţi studenţii să ştie o a doua limbă străină şi că actualul sistem de cerinţe pentru absolvire ar trebui menţinut.

TERENUL IMAGINAR CONTESTAT: Cerinţele pentru absolvire referitoare la studenţii care îşi aleg cursuri universitare.

OBLIGAŢIA PLEDANTULUI DE A DEMONSTRA CEEA CE ÎŞI PROPUNE SĂ SUSŢINĂ: Pledantul pentru moţiunea de a schimba actualele cerinţe pentru absolvire de la această universitate are obligaţia de a prezenta un caz rezonabil în favoarea modificării acestor cerinţe.

CAZUL LA PRIMA VEDERE: Pledantul doreşte suspendarea prezumţiei prin prezentarea de argumente care să fie în limitele temei de discuţie, să se bucure de inerenţă şi să fie acceptate de o persoană rezonabilă aşa cum sînt ele prezentate. De exemplu:

AFIRMAŢIA 1: Toţi studenţii au nevoie să ştie o a doua limbă străină.

AFIRMAŢIA 2: Studenţii care ştiu o a doua limbă străină vor dispune de un număr mai mare de posibilităţi de angajare după absolvire.

AFIRMAŢIA 3: În momentul actual, există foarte puţine şanse ca programa să fie modificată pentru a permite dezideratului de a cunoaşte o a doua limbă străină să devină o cerinţă pentru absolvire la nivelul întregii universităţi.

Probabil că acest mesaj nu vă spune mare lucru dacă moţiunea care l-a generat nu reprezintă ceva cu care să fiţi deja de acord. În această situaţie, atitudinea voastră ar elimina prezumţia stabilită prin formularea moţiunii, deoarece sînteţi convinşi că a şti o a doua limbă străină este un lucru util. Nu toată lumea e de acord cu voi! Ca pledanţi în favoarea moţiunii, nu am avea cum să fim siguri că am avansat un caz la prima vedere dacă tot ceea ce am prezenta ar fi o serie de afirmaţii, deoarece afirmaţiile nu sînt în general acceptate

doar prin simpla lor prezentare. Totuşi, dacă prezentăm totodată atît temeiurile, cît şi justificarea ce sprijină afirmaţiile noastre, atunci ele devin motive credibile pentru a se bucura de asentimentul cititorului, adică devin un caz la prima vedere.

AFIRMAŢIA 1 : Toţi studenţii au nevoie să ştie o a doua limbă străină.

SPRIJIN : Statele Unite sînt parte din economia mondială, avînd afaceri cu oameni din multe culturi diferite. Statele Unite sînt o naţiune multiculturală, ai cărei cetăţeni vorbesc multe limbi ; în speţă, spaniola este vorbită ca limbă opţională de aproape 30% din populaţia ţării. Această informaţie sugerează că absolvenţii de facultate au nevoie să ştie o a doua limbă străină.

AFIRMAŢIA 2 : Studenţii care ştiu o a doua limbă străină vor dispune de un număr mai mare de posibilităţi de angajare după absolvire.

SPRIJIN : Cercetările demonstrează că multe companii americane, organizaţii religioase şi filantropice particulare, precum şi guvernul Statelor Unite acordă întîietate acelor solicitanţi de locuri de muncă care ştiu o a doua limbă străină. Unele state americane cu o populaţie mare de origine hispanică cer cunoaşterea limbii spaniole pentru ofertele de serviciu din domeniul administraţiei statale.

AFIRMAŢIA 3 : În momentul actual, există foarte puţine şanse ca programa să fie modificată pentru a permite cunoaşterii unei a doua limbi străine să devină o cerinţă pentru absolvire la nivelul întregii universităţi.

SPRIJIN : Universitatea a înregistrat o scădere a numărului de înscrieri şi operează o reducere a numărului de cadre didactice. Conducerea nu este predispusă să introducă noi cerinţe pentru absolvire, care ar necesita creşterea numărului de cadre didactice prin impunerea unui număr de noi secţii de limbi străine.

Temeiurile

Deoarece o simplă afirmaţie nu este suficientă pentru a produce o modificare în convingeri sau comportamente, trebuie să luaţi în considerare cel de-al doilea element important din

modelul lui Toulmin : **temeiurile**. Întemeierea unei afirmaţii reprezintă fundaţia de date pe care se bazează un argument, dovada necesară ca o persoană raţională să accepte afirmaţia drept adevărată sau probabilă. Relaţia dintre afirmaţii şi temeiuri e de asemenea natură încît „afirmaţia în discuţie nu poate fi mai puternică decît temeiurile ce reprezintă fundaţia acesteia" (Toulmin et al., 1984, p. 26). *Întemeierea* reprezintă acel element dintr-un argument oferit ascultătorilor sau cititorilor care le permite acestora să răspundă la întrebări precum : ce date au susţinut această afirmaţie ? sau : pe ce fundaţie este bazată această afirmaţie ? Poate exista şi un temei general, pe care publicul îl cunoaşte sau îl acceptă deja, la care puteţi recurge pentru a vă sprijini afirmaţiile. Acestuia îi puteţi de asemenea adăuga date suplimentare pentru a creşte probabilitatea ca publicul să vă accepte afirmaţia drept adevărată.

Să presupunem că publicul căruia îi prezentăm moţiunea noastră, prin care propunem cunoaşterea unei a doua limbi străine drept cerinţă pentru absolvire, cunoaşte deja faptul că anumite state americane cu un număr mare de locuitori de origine hispanică cer atît cunoştinţe de limbă spaniolă, cît şi de limbă engleză drept condiţie la angajare. O simplă enunţare a acestui fapt poate fi întrebuinţată pentru a fundamenta Afirmaţia 2.

AFIRMAŢIA 2 : Studenţii care ştiu o a doua limbă străină vor dispune de un număr mai mare de opţiuni de angajare după absolvire.

TEMEIUL 1 : Statul american în care ne aflăm cere atît cunoaşterea limbii spaniole, cît şi a celei engleze pentru a obţine un post în administraţie.

Este posibil ca această informaţie pe care publicul o cunoaşte deja să nu fie suficientă pentru a fundamenta afirmaţia, deoarece ea se referă doar la cunoaşterea limbii spaniole şi numai la posturile din administraţie. Ar trebui să adăugăm o a doua sursă de informaţii, pentru a fundamenta concluzia afirmaţiei conform căreia cunoaşterea unei a doua limbi străine

va oferi în general studenţilor mai multe şanse de angajare. Unitatea de argumentare dată drept exemplu ar putea arăta într-o formă revăzută aşa :

AFIRMAŢIA 2 : Studenţii care ştiu o a doua limbă străină vor dispune de un număr mai mare de posibilităţi de angajare după absolvire.

TEMEIUL 1 : Statul american în care ne aflăm cere atît cunoaşterea limbii spaniole, cît şi a celei engleze pentru a obţine un post în administraţie.

TEMEIUL 2 : Cercetările întreprinse de către Ministerul Muncii demonstrează că factorul cel mai important pentru a fi angajat de o corporaţie multinaţională îl reprezintă cunoaşterea uneia dintre limbile franceză, spaniolă, germană, arabă, japoneză şi chineză.

TEMEIUL 3 : Cabinetul ministrului american al Afacerilor Externe raportează că absolvenţii de facultate care cunosc o a doua limbă străină sînt mai frecvent angajaţi în posturi guvernamentale decît absolvenţii care nu vorbesc decît engleza.

Folosim uneori termenul generic de *dovezi* pentru a ne referi la toate probele sub formă de fapte şi opinii, descoperite prin cercetări şi folosite pentru a fundamenta afirmaţii. Deoarece şi alte părţi din modelul lui Toulmin pot utiliza dovezi, acest element al triadei primare este numit *temeiuri*, pentru a evita confuziile. Observaţiile experimentale, statisticile, opiniile furnizate de experţi, mărturiile personale, chestiuni ce reprezintă cunoştinţe de ordin general sau afirmaţii întemeiate anterior constituie fondul comun de materiale ce pot fi utilizate drept temeiuri într-un argument. Informaţii mai detaliate despre natura şi folosirea dovezilor sînt oferite în capitolul 6 ; totuşi, cîteva remarci generale îşi au locul aici.

Principala preocupare generală trebuie să fie *credibilitatea* informaţiilor pe care le folosiţi pentru a vă fundamenta afirmaţiile. Publicul determină credibilitatea dovezilor în funcţie de acurateţea şi noutatea acestora. Voi trebuie să hotărîţi dacă informaţiile pe care vă bizuiţi reprezintă ceea ce persoana

care le relatează a observat cît se poate de atent. Dacă e ca temeiurile să fie considerate demne de încredere, atunci ele trebuie să fie cît se poate de credibile.

Trebuie de asemenea să daţi dovadă de acurateţe în folosirea informaţiilor. Atunci cînd citaţi pe cineva, nu extrageţi spusele sale din context. Să fiţi convinşi că relataţi cît se poate de onest ceea ce susţine sursa voastră. Atunci cînd parafrazaţi, faceţi acest lucru cu bună credinţă. Uneori, nu este nici practic, nici de dorit să prezentaţi întreaga declaraţie a unei surse, cuvînt cu cuvînt, în argumentul vostru. Atunci cînd parafrazaţi, faceţi însă acest lucru cu bună credinţă, de o manieră care să reflecte cu acurateţe intenţia sau cadrul de referinţă al autorului.

O bună parte din argumentare, precum şi multe dintre afirmaţiile de orice fel au de-a face cu evenimentele momentului. Folosirea unor surse recente de informaţii adaugă forţă argumentelor voastre. Acest lucru nu înseamnă că nu trebuie să cercetaţi istoricul temei de discuţie cu multă atenţie. Faptul că ştiţi cum au decurs lucrurile în trecut vă permite să emiteţi ipoteze despre ce se va întîmpla în viitor. Totuşi, a vă bizui pe surse perimate pentru a vă fundamenta afirmaţiile vă poate face să scăpaţi din vedere cele mai recente evoluţii din cadrul temei respective.

Calitatea informaţiei pe care o folosiţi pentru a vă fundamenta afirmaţiile reprezintă cea de-a doua preocupare generală a voastră. Există tentaţia de a confunda faptul de a fi adunat o mare cantitate de informaţii cu ideea că am deţine informaţii de calitate superioară. Calitatea apare atunci cînd vă fundamentaţi afirmaţiile pe acele informaţii care permit cel mai bine publicului să înţeleagă cum aţi ajuns la concluziile implicate de afirmaţia pe care o avansaţi. Dovezile de calitate au următoarele proprietăţi : sînt suficiente, reprezentative, relevante şi clare.

În mod ideal, cea mai bună argumentare survine atunci cînd cunoaştem totul despre temă. Dar a dispune de toate faptele este rareori posibil, mai ales în societatea noastră, care

abundă de informaţii. Cu toate acestea, vă revine răspunderea de a cerceta suficient tema de discuţie şi de a vă susţine afirmaţiile de o manieră care să permită publicului să le accepte. Asiguraţi-vă doar că temeiurile pe care le alegeţi pentru a vă fundamenta afirmaţiile sînt reprezentative pentru informaţia disponibilă. Aţi avut de căutat îndelung şi cu îndîrjire, neînţelegînd mare parte din ceea ce aţi citit, ca să găsiţi temeiuri pentru punctul de vedere pe care îl avansaţi? Dacă lucrurile stau astfel, s-ar putea să nu existe sprijin adecvat pentru punctul vostru de vedere.

Temeiurile pe care le oferiţi sînt relevante dacă au legătură cu afirmaţiile pe care doriţi să le susţineţi. În anumite cazuri, legătura dintre temeiuri şi afirmaţie într-un argument nu e întotdeauna evidentă. Procesul de raţionament cuprins în justificare, la care ne vom referi puţin mai încolo în acest capitol, poate să ne fie de folos pentru a evidenţia această relaţie, evidenţiere ce se poate face şi cu ajutorul informaţiilor suplimentare, care pot îmbrăca forma unor temeiuri multiple, în ce priveşte afirmaţiile, ori a unui sprijin, în cazul justificării. Ceea ce nu trebuie să uitaţi este că informaţiile care au prea puţin de-a face cu o afirmaţie nu vă vor fi de cine ştie ce folos pentru a o susţine.

Vor fi informaţiile pe care le veţi utiliza pentru a fundamenta o afirmaţie clar înţelese de către publicul vostru? Sfatul cu privire la importanţa definirii termenilor de asemenea manieră încît aceştia să facă chestiunea mai uşor de priceput de către public se referă şi la selecţia temeiurilor pentru un argument. Informaţiile care sînt prea tehnice sau care, într-un fel anume, depăşesc nivelul de înţelegere al publicului se pot dovedi nepotrivite. Dovezile ambigue sau vagi nu au cum contribui la acceptarea de către publicul vostru a afirmaţiei pe care sînt chemate să o susţină.

Coerenţa informaţiilor luate în sine, precum şi în raport cu alte informaţii pe acelaşi subiect sau cu nivelul înţelegerii umane contribuie la procesul de fundamentare a afirmaţiilor pe care le enunţaţi. Este posibil ca informaţiile ce par atipice,

indiferent de motiv, să determine publicul să nu aibă încredere în afirmaţia pe care ele o sprijină. Coerenţa se evaluează la două nivele: intern şi extern.

Este informaţia voastră contradictorie? Nu e acceptabil ca aceeaşi sursă să exprime poziţii contradictorii. Exceptînd situaţiile în care se poate oferi o explicaţie simplă, o informaţie care raportează atît o creştere, cît şi o descreştere, sau un rezultat pozitiv, dar şi unul negativ, poate pune probleme serioase de coerenţă internă atunci cînd încercaţi să o folosiţi pentru a fundamenta o afirmaţie.

Coerenţa externă reprezintă o chestiune de concordanţă cu alte surse de informaţii cu privire la subiectul vostru. Deşi se fac în permanenţă noi descoperiri, iar doi experţi cu o reputaţie la fel de mare într-un anumit domeniu pot interpreta acelaşi eveniment foarte diferit unul faţă de celălalt, în general avem pretenţia ca orice informaţie să concorde cu celelalte care există despre acelaşi subiect. Ca ascultător sau cititor, avem tendinţa firească de a respinge ceva ce nu pare că se potriveşte. Parte din nevoia noastră de coerenţă externă provine din aşteptarea ca temeiurile unui argument să concorde cu ceea ce ştim în general. De exemplu, deoarece ni se pare firesc ca preşedintele Statelor Unite să susţină valorile şi tradiţiile americane, s-ar putea să nu prea dăm crezare unei declaraţii conform căreia preşedintele ar fi criticat vreo valoare americană fundamentală.

Disponibilitatea publicului de a accepta este preocuparea finală cu privire la informaţiile pe care le veţi folosi pentru a vă întemeia afirmaţiile. Este ascultătorul sau cititorul vostru dispus să accepte informaţiile pe care le prezentaţi? Nu are nici un rost să prezentaţi cele mai bune informaţii dacă publicul nu vrea să le accepte, aşa că selecţia informaţiilor pe care le veţi folosi va depinde de publicul căruia vă adresaţi. Acest fapt nu înseamnă că ar trebui să procedaţi necinstit sau să deformaţi informaţiile de o asemenea manieră încît publicul vostru să fie obligat să se declare de acord. Ceea ce înseamnă acest fapt este că trebuie să ţineţi cont de valorile, predispoziţiile,

nivelul de cunoaştere al subiectului aflat în discuţie şi competenţa în domeniu de care dispune publicul atunci cînd decideţi cum vă veţi fundamenta afirmaţiile.

Domeniul în care are loc argumentarea influenţează adesea forma şi substanţa argumentelor propriu-zise, care se constituie într-un anumit demers de argumentare. Am amintit sfera dreptului ca un domeniu ce posedă trăsături care îl fac unic, cum ar fi prezumţia artificială de nevinovăţie. Cunoaşterea domeniului de argumentare vă permite identificarea cîtorva căi de acces către acele tipuri de dovezi care să vă fundamenteze afirmaţiile de o manieră adecvată şi vă indică aşteptările care însoţesc tipurile de raţionamente ce îndreptăţesc acceptarea de afirmaţii bazate pe astfel de dovezi.

Pe de altă parte, anumite aspecte ale argumentării sînt independente de elementele specifice unui domeniu sau altuia. Deşi un geolog şi un avocat specializat pe drept penal folosesc strategii diferite pentru a-şi pregăti şi prezenta argumentele, ambii trebuie să urmeze o anumită structură pentru a construi argumentele respective. Acelaşi lucru este valabil cînd începeţi să creaţi propriile voastre argumente. Acest sistem de construire a argumentelor este aplicabil în orice domeniu, deoarece argumentarea e bazată pe o serie de elemente comune.

Afirmaţiile trebuie să fie întotdeauna sprijinite de temeiuri ; afirmaţiile izolate nu reprezintă decît ipoteze de lucru pînă cînd ceva anume nu le susţine veracitatea. Dacă facem afirmaţia „Toţi studenţii trebuie să ştie o a doua limbă străină", aţi putea fi îndreptăţiţi să puneţi întrebarea : „La ce le serveşte ? ". Temeiurile folosite pentru a fundamenta o afirmaţie sînt alese pentru a furniza anumite informaţii, pertinente pentru acea afirmaţie anume, subliniind ceea ce o distinge de oricare altă afirmaţie posibilă. Întotdeauna, temeiurile trebuie să se refere la afirmaţie, conducînd publicul direct la concluzia conţinută de aceasta. Ar fi o nesăbuinţă să încercăm să dovedim afirmaţia noastră citînd statistici care indică faptul că în prezent doar un student din trei îndeplineşte cerinţele de absolvire existente. Temeiurile nu concordă din punct de

vedere logic cu afirmaţia. Uneori, concordanţa logică între o afirmaţie şi informaţiile care o fundamentează este limpede în propria noastră minte, dar ea poate fi un mister pentru cititor sau ascultător în lipsa unor explicaţii suplimentare. Cel de-al treilea element al triadei primare din modelul conceput de Toulmin oferă tocmai astfel de explicaţii.

Justificarea

Cel de-al treilea element al triadei primare este numit „justificarea". El ne demonstrează de ce, dacă se acceptă validitatea temeiurilor, se poate accepta fără riscuri şi validitatea afirmaţiei. **Justificarea** ne arată că, avînd în vedere temeiurile existente, este firesc ca ascultătorul sau cititorul să facă saltul deductiv de la acestea către afirmaţie. „În mod firesc, sarcina afirmatorului nu constă doar în a ne convinge că el a fost îndreptăţit să adopte afirmaţia iniţială pentru sine, ci şi că noi ar trebui să facem la fel, şi astfel noi înşine să ne bazăm pe aceasta" (Toulmin et al., 1984, p. 46).

Justificările ne furnizează informaţii specifice despre modul în care raţionează pledantul. Arătîndu-ne legătura dintre temeiuri şi afirmaţii, justificările ne demonstrează că este raţional să facem saltul mental între acestea. Cea mai simplă modalitate de a demonstra această legătură e aceea de a explica cum aţi raţionat plecînd de la temeiuri către afirmaţie pentru a vă forma o opinie. Capitolul 7 va oferi detalii cu privire la procesul de formulare a raţionamentelor, dar acum putem reveni la exemplul nostru cu „X este cauză pentru Y" pentru o demonstraţie simplă a felului în care puteţi explica procesul vostru de raţionament sub formă de etapă de justificare într-o unitate de argument.

AFIRMAŢIE : X este cauză pentru Y.
TEMEIURI : X este prezent în acest context şi avem, de asemenea, dovezi că şi Y e prezent.
JUSTIFICARE : X are anumite proprietăţi care îi conferă capacitatea de a produce Y.

Priviţi foarte atent felul în care este formulată justificarea. Justificarea descrie cum se concepe raţionamentul cauzal. Ca un lucru anume să fie cauză pentru un altul, el trebuie să aibă capacitatea sau proprietăţile de a face să survină cel de-al doilea lucru. Putem explica de ce credem că X este cauză pentru Y folosind informaţia că cele două lucruri survin întotdeauna concomitent (proprietatea temporală a raţionamentului cauzal). Saltul mental care ne duce de la această proprietate – X şi Y fiind legaţi în timp – la afirmaţia că X îl cauzează pe Y este indicaţia dată cititorului sau ascultătorului cu privire la natura raţionamentului cauzal.

Aceasta ne furnizează un sprijin suplimentar pentru saltul nostru mental: X are anumite proprietăţi pe lîngă şi dincolo de legătura sa temporală cu Y, care îi conferă capacitatea de a-l cauza pe Y.

Justificarea nu trebuie să descrie întotdeauna cum aţi raţionat cînd aţi formulat enunţul numit afirmaţie sprijinindu-vă pe temeiuri. Puteţi apela la ceea ce ştie publicul ca material pentru justificare. Există justificări şi pentru o serie de lucruri acceptate deja ca adevărate, deoarece fac parte din fondul general de cunoştinţe sau reprezintă valori, obiceiuri şi norme ale societăţii. În plus, alte surse ce pot fundamenta justificările sînt legile naturale, principiile ori statutele juridice, regulile nescrise bazate pe experienţă sau formulele matematice. Justificările apar sub formă de informaţii care ne demonstrează că între o afirmaţie şi temeiurile folosite pentru a o susţine există o legătură.

Să examinăm cum am putea justifica afirmaţia noastră privitoare la legătura ce există între cunoaşterea unei a doua limbi străine şi obţinerea unui loc de muncă la terminarea studiilor.

AFIRMAŢIE: Studenţii care ştiu o a doua limbă străină vor dispune de un număr mai mare de posibilităţi de angajare după absolvire.

TEMEIUL 1: Statul american în care ne aflăm cere atît cunoaşterea limbii spaniole, cît şi a celei engleze pentru a obţine un post în administraţie.

TEMEIUL 2: Cercetările întreprinse de către Ministerul Muncii demonstrează că factorul cel mai important pentru a fi angajat de o corporaţie multinaţională îl reprezintă cunoaşterea uneia dintre limbile franceză, spaniolă, germană, arabă, japoneză şi chineză.

TEMEIUL 3: Cabinetul ministrului american al Afacerilor Externe raportează că absolvenţii de facultate care cunosc o a doua limbă străină sînt mai frecvent angajaţi în posturi guvernamentale decît absolvenţii care nu vorbesc decît engleza.

JUSTIFICARE: Ceea ce este valabil pentru statul în care locuim, precum şi cercetările privitoare la corporaţiile multinaţionale şi raportul Ministerului Afacerilor Externe al Statelor Unite, e probabil adevărat şi despre cei mai mulţi dintre potenţialii angajatori ai absolvenţilor de facultate. (Aceasta este o justificare care explică procesul de raţionament ce caracterizează o generalizare: ceea ce este valabil despre ceva este valabil despre majoritate sau despre toţi.)

Dacă am dori să folosim o justificare provenită din lucruri care sînt deja acceptate ca valabile de către ascultător sau cititor, unitatea noastră de argumentare ar putea arăta aşa:

AFIRMAŢIE: Studenţii care ştiu o a doua limbă străină vor dispune de un număr mai mare de posibilităţi de angajare după absolvire.

TEMEIUL 1: Statul american în care ne aflăm cere atît cunoaşterea limbii spaniole, cît şi a celei engleze pentru a obţine un post în administraţie.

TEMEIUL 2: Cercetările întreprinse de către Ministerul Muncii demonstrează că factorul cel mai important pentru a fi angajat de o corporaţie multinaţională îl reprezintă cunoaşterea uneia dintre limbile franceză, spaniolă, germană, arabă, japoneză şi chineză.

TEMEIUL 3: Cabinetul ministrului american al Afacerilor Externe raportează că absolvenţii de facultate care cunosc o a doua limbă străină sînt mai frecvent angajaţi în posturi guvernamentale decît absolvenţii care nu vorbesc decît engleza.

JUSTIFICARE: Este binecunoscut că, cu cît un absolvent posedă mai multe deprinderi folositoare, cu atît el sau ea are mai multe şanse de a găsi un loc de muncă după terminarea studiilor.

Justificarea îndreptăţeşte deplasarea de la temeiuri la afirmaţie prin aceea că descrie cum aţi raţionat pentru a lega temeiurile cu afirmaţia sau prin faptul că arată că aţi apelat la convingeri general acceptate pentru a demonstra această conexiune. În mişcarea asemănătoare mareelor, caracteristică disputelor zilnice, justificările rămîn adesea nerostite. Publicul se vede nevoit să descopere justificările pe cont propriu. Cel mai adesea, tocmai justificarea este cea care defineşte aria de conflict între pledant şi oponent. Raţionăm de la afirmaţie la temeiuri sau de la temeiuri la afirmaţie şi justificarea este cea care specifică tipul de raţionament. De aceea, o afirmaţie rezistă sau cade în funcţie de validitatea justificării. Dacă v-aţi confruntat vreodată cu o afirmaţie şi cu temeiurile ce pretindeau că o susţin şi aţi avut impresia că n-avea nici un sens, se prea poate să fi avut această impresie deoarece nu aţi reuşit să găsiţi nici o justificare care să le lege în chip rezonabil.

JEANNE: Phil nu e de fapt un student bun.
KATHY: De ce?
JEANNE: Fiindcă e în echipa de fotbal.

Probabil, Kathy se întreabă: „De ce faptul că este în echipa de fotbal îl face în chip automat pe Phil slab ca student?". Întrebarea ei survine ca urmare a lipsei unei justificări care să aibă sens.

Din acest exemplu hazliu putem învăţa două lucruri privitoare la natura şi folosirea justificărilor. În primul rînd, justificările reprezintă o parte vitală a argumentării. Dacă nu se realizează o legătură clară între temeiuri şi afirmaţie, felul în care judecă publicul îl poate împiedica pe acesta să accepte afirmaţia. În al doilea rînd, pledantul trebuie să aleagă întotdeauna o justificare, pe care este posibil ca publicul să o înţeleagă şi să o accepte ca fiind raţională. „Are sens" să susţii că studenţii ar putea avea mai multe şanse de angajare după absolvire dacă cunosc o a doua limbă străină. „N-are nici un sens" să susţii faptul că a fi membru într-o echipă de

fotbal duce automat la rezultate academice slabe. Justificarea e esenţială într-un argument, dar ea este utilă doar în măsura în care e înţeleasă de către publicul căruia îi este adresată.

Sumarul elementelor triadei primare

1. O *afirmaţie* este o concluzie care nu e de sine stătătoare, ci necesită dovezi suplimentare înainte ca publicul să fie dispus să o accepte ca verificată.
2. *Temeiurile* reprezintă informaţii de natură faptică sau opinii care sînt folosite pentru verificarea afirmaţiei; ele sînt îndeobşte cunoscute sub numele de *dovezi*.
3. *Justificarea* este raţionamentul care îndreptăţeşte saltul mental de la temeiuri la afirmaţii, garantînd că, avînd în vedere temeiurile, afirmaţia e adevărată sau probabilă.

Afirmaţia, temeiurile şi justificarea nu oferă întotdeauna suficiente dovezi şi raţionamente pentru a fundamenta un argument. Deoarece pledanţii se confruntă cu obligaţia de a fi clari, exacţi şi la obiect, uneori este necesară includerea unui sprijin suplimentar şi a unor nuanţări pentru afirmaţie, folosind elementele celei de-a doua triade a modelului lui Toulmin: sprijinul, nuanţările şi reconstrucţiile. Acestea demonstrează puterea sau forţa unui argument. Sprijinul nu e întotdeauna necesar pentru a crea un argument eficace, dar vă recomandăm să-l folosiţi atunci cînd învăţaţi deprinderile de argumentare. Nuanţările şi reconstrucţiile sînt necesare cînd vă vedeţi nevoiţi să indicaţi publicului limitele adevărului probabil al afirmaţiilor voastre.

Sprijinul

Este posibil ca publicul să necesite informaţii suplimentare înainte de a fi de acord că, date fiind temeiurile şi avînd în vedere justificarea, afirmaţia ar trebui să fie acceptată. Dar uneori înseşi justificările necesită clarificări şi informaţii suplimentare. Deoarece „justificările nu se autovalidează"

(Toulmin et al., 1984, p. 62), pledantul convigător trebuie să demonstreze de ce justificarea prezentată ar trebui să fie crezută. **Sprijinul** oferă informaţii explicite pentru a fundamenta credibilitatea justificării folosite în pledarea afirmaţiei. „Un argument va avea pondere reală şi va conferi concluziilor sale o susţinere solidă doar dacă justificările pe care ne bazăm în prezentarea sa sînt atît corecte, cît şi la obiect" (Toulmin et al., 1984, p. 63). Sprijinirea justificării oferă susţinere pentru că astfel arătaţi de ce ideea se poate demonstra utilizînd un anumit tip de raţionament sau recurgînd la ceea ce publicul cunoaşte deja, pentru a-l ajuta să facă saltul mental de la temeiuri la afirmaţie.

Tipul de informaţii pe care pledantul trebuie să le folosească pentru a furniza sprijin este fie general, fie specific, în funcţie de cerinţele impuse de situaţie. Întocmai cum justificarea serveşte drept motivaţie pentru a face saltul de la temeiuri la afirmaţie, tot astfel sprijinul îndreptăţeşte încrederea acordată justificării. La fel ca justificarea, sprijinul poate să nu fie formulat explicit, rămînînd la libera imaginaţie a ascultătorului sau cititorului. Dacă publicul este cunoscător al subiectului prezentat sau e familiarizat cu temeiurile invocate, menţionarea sprijinului, chiar şi a justificării, se poate dovedi inutilă. Totuşi, în acele situaţii în care e posibil ca publicul să nu dispună de suficiente cunoştinţe anterioare în domeniu, pledantul va da dovadă de pricepere dacă va prezenta atît justificarea, cît şi sprijinul pentru a spori credibilitatea poziţiei sale, fapt ilustrat în Fig. 5.2.

În acest exemplu, prezentarea atît a justificării, cît şi a sprijinului nu trebuie considerată drept un exemplu de argumentare excesivă. Acestea îl ajută pe ascultător sau cititor să înţeleagă impactul pe care cunoaşterea unei a doua limbi străine îl are în obţinerea unui loc de muncă. Sprijinul adaugă importanta informaţie suplimentară că aceşti studenţi vor cîştiga probabil mai mulţi bani. Dacă, în urma analizei publicului, nu vă puteţi hotărî dacă să includeţi justificarea şi sprijinul sau nu, de obicei cel mai bine este să nu mai ezitaţi şi să le includeţi pe amîndouă. Nu trebuie uitat că afirmaţiile

caută să modifice convingerile sau comportamentul şi că oamenii sînt predispuşi să se opună schimbării. Dacă veţi include temeiurile, justificarea şi sprijinul în fiecare unitate de argument, atunci aceasta va deveni mai clară pentru public. Este mult mai probabil ca argumentele clare, ce oferă informaţii precise, să ducă la succes în pledarea sau respingerea moţiunilor. Justificările şi sprijinul ajută publicul să interpreteze şi să înţeleagă fundamentul de natură faptică pe care se bazează afirmaţia voastră.

Nuanţările

Cel de-al doilea element al celei de-a doua triade din modelul lui Toulmin îl ajută pe pledant să arate care este forţa sau puterea afirmaţiei sale. Nu toate argumentele sînt la fel de puternice. **Nuanţările** arată cît de puternică crede pledantul că este afirmaţia pe care o face. Nu toate afirmaţiile necesită nuanţare ; în unele situaţii, pledantul e sigur de corectitudinea şi tăria afirmaţiei sale. Dacă, atunci cînd investigaţi o temă de discuţie, descoperiţi excepţii sau situaţii care vă invalidează afirmaţia, va trebui să oferiţi o explicaţie pentru aceste excepţii în argumentul vostru.

Examinaţi următoarele exemple de afirmaţii, prima nuanţată, cealaltă lipsită de nuanţare.

> Afirmaţie nuanţată : Exceptînd cazul acelor persoane care, cu ocazia examenului de admitere la universitate, promovează şi un examen care să ateste cunoaşterea unei alte limbi în afară de engleză, studenţilor le este necesar un minimum de doi ani de studiu pentru a ajunge să ştie o a doua limbă străină.

> Afirmaţie lipsită de nuanţare : Studenţilor le este necesar un minimum de doi ani de studiu pentru a ajunge să ştie o a doua limbă străină.

Limitarea din prima afirmaţie este sugerată cu ajutorul nuanţatorului modal „exceptînd cazul". **Nuanţatorii modali** sînt „expresii care ne arată ce fel de şi cîtă încredere putem

avea în concluzii, avînd în vedere argumentele disponibile pentru a le susţine" (Toulmin et al., 1984, p. 85). Nuanţatorii modali sînt de obicei reprezentaţi prin adverbe, locuţiuni adverbiale sau prepoziţionale care limitează acţiunea sugerată de verbul conţinut de afirmaţie.

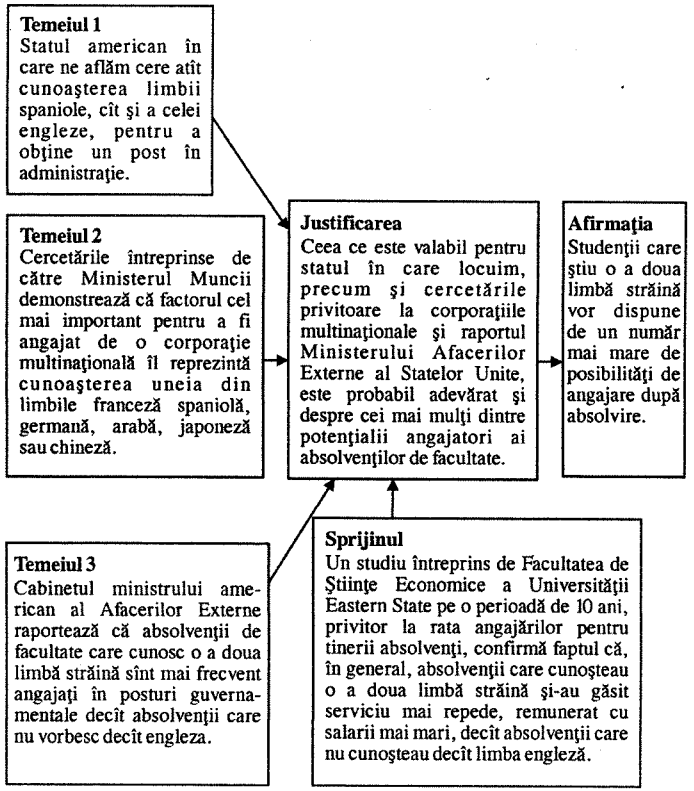

Figura 5.2. *Folosirea justificării şi a sprijinului*

Iată o listă de nuanţatori frecvent utilizaţi:
uneori
pesemne
cu necesitate, neapărat

cu siguranţă
poate
posibil
în unele cazuri
în acest moment
cu excepţia
după toate probabilităţile.

Folosirea unor astfel de termeni de nuanţare indică forţa sau limitarea afirmaţiei voastre. Afirmaţiile nuanţate oferă pledantului o modalitate de a prezenta un argument în situaţii în care temeinicia sau aplicabilitatea afirmaţiei nu este absolută sau universală. Pledantul care întrebuinţează afirmaţii nuanţate comunică onest, atrăgînd atenţia ascultătorului sau cititorului asupra faptului ca afirmaţia nu e valabilă în toate situaţiile sau că ea nu este adevărată în chip absolut. Folosirea unei afirmaţii nuanţate nu semnifică neapărat că opinia pe care o conţine e şubredă, ci doar că ea nu este verificată sau verificabilă în chip absolut.

Reconstrucţiile

Ultimul element al celei de-a doua triade din modelul lui Toulmin oferă şi el o manieră de a explica limitările afirmaţiilor. O **reconstrucţie** se adaugă enunţărilor de afirmaţii ce necesită să fie limitate pentru a indica situaţiile în care este posibil ca ele să nu fie valide. Strategic vorbind, folosirea unei reconstrucţii anticipează obiecţiile ce se pot aduce afirmaţiei. Reconstrucţiile ne ajută să evităm erorile de raţionament şi arată faptul că ne ocupăm de ceea ce este adevărat în general, nu adevărat în chip absolut.

În cazul exemplului nostru, adăugarea unei reconstrucţii ar modifica afirmaţia lipsită de nuanţare după cum urmează:

> Studenţilor le este necesar un minimum de doi ani de studiu pentru a ajunge să ştie o a doua limbă străină.

> Studenţilor le este necesar un minimum de doi ani de studiu pentru a ajunge să ştie o a doua limbă străină, exceptînd situaţia

în care nu au note de trecere la unul sau mai multe cursuri şi sînt nevoiţi să lucreze sub îndrumarea unui tutore şi să participe la cursuri de meditaţie.

S-ar putea să aveţi impresia că folosirea nuanţărilor şi a reconstrucţiilor nu este o idee prea grozavă, deoarece se pare că ele diminuează puterea argumentelor. Utilizarea nuanţărilor şi a reconstrucţiilor reprezintă a recunoaştere a faptului că argumentarea nu e o ştiinţă exactă şi că treburile omeneşti se pot arareori discuta în termeni absoluţi. Există două situaţii în care folosirea reconstrucţiilor este cu precădere importantă, dacă sînteţi cu adevărat hotărîţi să fiţi oneşti cu publicul vostru.

Prima situaţie survine atunci cînd temeiurile, justificarea şi sprijinul susţin afirmaţia doar în anumite condiţii. Acest lucru se întîmplă în exemplul nostru, fapt ce a impus enunţul de nuanţare pe care l-am furnizat. Cea de-a doua situaţie apare atunci cînd temeiurile, justificarea şi sprijinul oferă numai o susţinere parţială pentru afirmaţie. Cum ar fi dacă cunoaşterea unei a doua limbi, cerută de către angajatorii americani, s-ar limita la spaniolă şi limbile aborigenilor nord-americani? Afirmaţia ar trebui să fie restrînsă, pentru a formula existenţa acestei cerinţe doar în termenii unui număr limitat de limbi cerute absolvenţilor care îşi propun să găsească de lucru în Statele Unite.

Sumarul elementelor triadei secundare

1. *Sprijinul* furnizează motivele care permit fundamentarea rezonabilităţii saltului deductiv de la temeiuri la afirmaţie.
2. *Nuanţările* ne arată măsura sau gradul de soliditate pe care îl posedă o afirmaţie.
3. *Reconstrucţiile* limitează afirmaţiile, arătînd situaţiile în care acestea ar putea să nu fie adevărate şi anticipînd obiecţiile posibile împotriva afirmaţiei.

Modelul lui Toulmin propune un sistem util pentru crearea de unităţi individuale de argumentare. Totuşi, argumentele

individuale sînt rareori suficiente pentru a pleda sau respinge fiecare chestiune aşa cum se cuvine atunci cînd expuneţi un caz de natură faptică, de valoare sau de strategie. Deoarece o chestiune serveşte drept idee principală a cazului vostru şi ideile principale trebuie prezentate cu ajutorul unei structuri de fundamentare, acest lucru se poate realiza printr-o serie de unităţi de argumentare.

Argumentele simple, argumentele în lanţ şi argumentele ciorchine

Avem de-a face cu **un argument simplu** ori de cîte ori conţenţia unui pledant este susţinută printr-o singură afirmaţie. Presupuneţi pentru un moment că sînteţi căsătoriţi şi aveţi doi copii. În timp ce vă aflaţi în oraş cu treburi, vedeţi o maşină sport în parcul de prezentare al unui vînzător de automobile şi hotărîţi că trebuie să o cumpăraţi. Cînd ajungeţi acasă, dumneavoastră şi soţia dumneavoastră dezbateţi moţiunea de strategie: *Ar trebui să schimbăm maşina combi cu maşina sport.* Soţia susţine că a deţine o maşină sport nu este practic: are doar două locuri (temeiul 1), familia este compusă din patru membri (temeiul 2), venitul familiei nu vă permite să aveţi mai mult de o maşină (temeiul 3), ieşirile cu toată familia ar necesita de două ori mai multe curse şi ar face călătoriile pe distanţe mari cu toată familia imposibile (justificare). Aţi renunţat să vă mai luaţi maşină sport, dar sperăm că aţi reuşit să înţelegeţi ideea care se află în spatele tiparelor simple de argumentare. Un tipar simplu de argumentare este util atunci cînd e necesară demonstrarea unei singure idei pentru a cîştiga o dispută. Totuşi, tiparul simplu face şi sarcina persoanei cu care vă aflaţi în dispută mai simplă, şi astfel, dacă ideea nu este una relevantă, faptul că folosiţi un tipar simplu poate oferi oponentului vostru un avantaj.

Avem de-a face cu **un argument în lanţ** ori de cîte ori o serie de afirmaţii sînt legate între ele de o asemenea manieră

încît fiecare devine parte intergrantă a celei care urmează, oferindu-i temeiuri, justificare sau sprijin. Presupuneţi că, ajungînd la serviciu lunea următoare, aflaţi că aţi fost avansat şi că vi s-a dat o mărire de salariu considerabilă. Acum vă puteţi permite o a doua maşină şi vînzătorul o mai are încă pe cea pe care o doriţi. Dezbaterea de strategie este reluată, iar soţia dumneavoastră schimbă tactica, susţinînd că maşinile sport sînt periculoase. Acest argument se bazează pe un lanţ de afirmaţii legate între ele, şi nu doar pe una singură.

În primul rînd, maşinile sport sînt mai joase decît majoritatea celorlalte maşini de pe şosea. În al doilea rînd, deoarece sînt mai joase, şoferii maşinilor mai înalte au mai puţine şanse de a le observa. În al treilea rînd, pentru că au mai puţine şanse de a fi observate, maşinile sport prezintă mai multe riscuri de a fi implicate în accidente. În al patrulea rînd, deoarece maşinile sport au o probabilitate mai ridicată de a fi implicate în accidente, iar accidentele respective vor antrena maşini de dimensiuni mai mari, ocupanţii maşinilor sport sînt expuşi unui risc sporit de rănire sau deces, toate acestea făcînd prin urmare maşinile sport mai periculoase.

Deşi mai complex din punct de vedere al organizării, un lanţ de argumente nu este neapărat mai puternic decît un argument simplu. Deoarece un lanţ nu este mai puternic decît cea mai slabă verigă a sa, nu e necesar să respingeţi fiecare argument pe care vi l-a prezentat soţia dumneavoastră pentru a vă lua maşina la care visaţi. Dacă susţineţi că superioritatea manevrabilităţii şi a sistemului de frînare al unei maşini sport măreşte abilitatea acesteia de a evita accidentele potenţiale, puneţi sub semnul întrebării cea de-a treia afirmaţie a lanţului argumentativ, şi astfel, e posibil să nu vă mai vedeţi obligaţi să mergeţi la serviciu a doua zi cu maşina combi a familiei.

Un argument ciorchine este acel tip de argument în care un număr de afirmaţii susţin în mod independent aceeaşi concluzie. Să presupunem că vînzătorul vă oferă maşina pe care v-o doriţi într-o nuanţă de roşu atît de aprins, încît pînă

şi soţia dumneavoastră se vede nevoită să recunoască că nimeni nu are cum să nu-i remarce prezenţa cînd conduceţi. Argumentul se schimbă acum către ideea principală conform căreia maşinile sport sînt prea scumpe, idee susţinută de mai multe afirmaţii. În primul rînd, preţul maşinilor sport este mai mare decît preţul maşinilor în general. În al doilea rînd, costul asigurării unei maşini sport e mai ridicat decît costul asigurării unei maşini în general, din cauza supratăxei pe care o adaugă majoritatea companiilor de asigurări. În al treilea rînd, costul folosirii unei maşini sport este mai mare decît costul folosirii majorităţii celorlaltor tipuri de maşini, deoarece motorul său de înaltă performanţă impune folosirea unei benzine premium, mai scumpă. În al patrulea rînd, costul reparaţiilor la o maşină sport este mai ridicat decît costul reparării altor maşini, deoarece şi piesele de schimb sînt mai scumpe.

Deşi ideea principală a acestui argument ciorchine este susţinută prin patru afirmaţii, tot aşa cum a fost şi ideea principală din argumentul de tip lanţ, argumentul ciorchine este nu doar mai complex din punct de vedere organizatoric, ci şi mai puternic decît argumentul simplu. Ca şi afirmaţiile dintr-un lanţ, afirmaţiile dintr-un ciorchine îşi cumulează efectul pentru a susţine ideea principală. Însă, spre deosebire de afirmaţiile dintr-un lanţ, afirmaţiile dintr-un ciorchine fac acest lucru în chip independent una de cealaltă. Ca atare, chiar dacă reuşim să compromitem validitatea oricăreia dintre afirmaţiile care alcătuiesc un ciorchine, faptul în sine nu scade cu nimic validitatea afirmaţiilor rămase neatacate. Dacă ar fi să respingeţi cea de-a treia afirmaţie a soţiei voastre cu un argument care să arate că avantajul parcurgerii unui număr mai mare de mile la galonul de combustibil folosit compensează dezavantajul preţului mai ridicat al benzinei premium, s-ar putea să-i şubreziţi validitatea. Totuşi, această victorie nu diminuează cu nimic forţa ca dovezi a afirmaţiilor despre preţul mai ridicat de cumpărare al acestui tip de maşină, primele de asigurare ori costurile pentru reparaţii mai mari,

şi nu reduce nici posibilitatea de a nu mai conduce maşina combi a familiei.

Pledanţii şi oponenţii folosesc frecvent toate cele trei tipare ale argumentului – simplu, în lanţ şi ciorchine – atunci cînd îşi prezintă cazurile. Contestarea unei definiţii a termenilor sau a unei clasificări se poate face cu uşurinţă cu ajutorul unei singure unităţi de argumentare. Unele contenţii se pot concepe cel mai bine recurgîndu-se la o legătură de tip lanţ, iar altele, la independenţa de tip ciorchine. Care anume dintre cele trei maniere de grupare a unităţilor de argumente – simplu, în lanţ şi ciorchine – este cea mai eficace depinde de tema de discuţie şi de domeniul de argumentare.

Într-un anumit domeniu, pe o anumită temă, o înlănţuire de unităţi de argumentare se poate dovedi foarte persuasivă. Mai ţineţi minte că în ultimul capitol ne-am referit la argumentul de natură faptică al lui Richard Fraser cu privire la cine a fost de fapt vinovat de moartea lui Abraham Lincoln. Fraser a folosit o înlănţuire de unităţi de argumentare pentru a-l conduce pe cititor de la prima sa afirmaţie, cum că medicii prezenţi la faţa locului aveau lipsuri în cunoştinţele referitoare la practica medicală aşa cum era ea acceptată în epocă, de-a lungul unor serii de afirmaţii legate între ele, spre afirmaţia finală că doctorii, şi nu Booth, au fost responsabili de moartea lui Lincoln.

În acest capitol, v-am prezentat un sistem care să vă ajute să construiţi unităţi de argumentare. Unităţile de argumentare sînt folosite pentru a construi un caz complet pentru sau împotriva unei moţiuni, bazat pe chestiunile pe care le-aţi identificat atunci cînd aţi făcut analiza moţiunii respective. Acum a sosit momentul să ne îndreptăm către bibliotecă şi să găsim informaţiile pe care să ne fundamentăm afirmaţiile şi să ne sprijinim justificările. Capitolul 6 este menit să ne faciliteze această călătorie.

Lecturi suplimentare recomandate

Ehninger, D. (1974), *Influence, Belief and Argument*, Glenview, IL, Scott, Foresman.
Această carte abundă de exemple excelente, care nu au fost afectate de trecerea vremii. Elementele fundamentale ale argumentării sînt discutate în termenii modelului lui Toulmin.

Toulmin, S., Rieke, R., Janik, A. (1984), *An Introduction to Reasoning* (ediţia a II-a), New York, Macmillan.
Pentru cea mai cuprinzătoare discutare a modelului lui Toulmin, vă recomandăm să vă referiţi la această sursă, mai ales la partea cuprinsă între capitolul 2 şi capitolul 13. Această carte este clară şi accesibilă pentru începători. Tot în ea găsiţi examinări în profunzime a mai multor domenii – juridic, ştiinţific, arte plastice şi management.

Bibliografie

Brockriede, W.E., Ehninger, D.E. (1960), „Toulmin on Argument: An Interpretation and Aplication", *Quarterly Journal of Speech*, 46, pp. 44-53.

Ehninger, D.E. (1974), *Influence, Belief and Argument*, Glenview, IL, Scott, Foresman.

Golden, J.L., Berquist, G.F., Coleman, W.P. (1992), *The Rhetoric of Western Thought* (ediţia a V-a), Dubuque, IA, Kendall/Hunt.

Toulmin, S. (1958), *The Uses of Argument*, Londra, Cambridge University Press.

Toulmin, S., Rieke, R., Janik, A. (1984), *An Introduction to Reasoning* (ediţia a II-a), New York, Macmillan.

6

Cum voi demonstra argumentul?

În anumite situaţii, pentru a vă dovedi argumentele va trebui să apelaţi la propriile voastre cunoştinţe sau la cele ale publicului vostru. În majoritatea situaţiilor, va fi necesar să investigaţi tema de discuţie în amănunt. Veţi avea nevoie de *dovezi*, termenul care se foloseşte de obicei pentru a descrie temeiurile pentru o afirmaţie de natură argumentativă, sau de informaţii care să susţină justificarea acestor afirmaţii. În acest capitol, ne vom preocupa de descoperirea dovezilor şi de evaluarea calităţii lor într-un sens mai larg. Prin definiţie:

> ***Dovezile** reprezintă informaţii, provenite din materiale de natură faptică sau din opinii, folosite pentru a fundamenta adevărul probabil al unei afirmaţii.*

Tipurile de informaţii necesare pentru fundamentarea temeiurilor sau susţinerea justificării argumentului vostru sînt determinate de analiza pe care o faceţi chestiunilor existente în moţiunea voastră. Standardele pentru determinarea cantităţii şi calităţii dovezilor necesare pentru crearea de unităţi de argumentare bine construite rezultă în urma aplicării testelor recunoscute pentru verificarea dovezilor. Deoarece dovezile constituie fundamentul unui argument, se impune să învăţaţi cum să le descoperiţi şi cum să le folosiţi.

Identificarea dovezilor

Biblioteca universităţii voastre deţine majoritatea celor mai bune surse existente pentru găsirea faptelor şi opiniilor. Deşi vom descrie şi cîteva resurse electronice demne de atenţie pe care le puteţi localiza pe Internet, cărţile şi periodicele cu miros de mucegai din bibliotecă prezintă cîteva avantaje în această etapă a discuţiei noastre. În primul rînd, ele furnizează contextul istoric, pe care majoritatea resurselor electronice nu îl conţin. În al doilea rînd, ele sînt mai durabile. În al treilea rînd, se pot dovedi mai credibile. În al patrulea rînd, sînt organizate de o manieră care face descoperirea informaţiilor mult mai uşoară. Să analizăm acum fiecare dintre avantajele sus-menţionate.

Atunci cînd a apărut prima ediţie a acestei cărţi, calculatoarele personale existau pe piaţă abia de cîţiva ani. Cînd a apărut cea de-a treia ediţie, Internetul abia îşi începuse expansiunea ca mijloc pentru schimbul de informaţii între instituţiile guvernamentale şi institutele de cercetări. Deşi unele cărţi şi periodice vechi au fost scanate şi puse la dispoziţie prin Web, majoritatea nu se înscriu în această categorie, din motive de costuri şi drepturi de autor (Mann, 1993). Cum una dintre răspunderile voastre ca pledant este să cunoaşteţi contextul istoric al temei voastre, Web-ul vă va fi de mai puţin folos decît biblioteca în această privinţă.

Motivul pentru care unele cărţi şi periodice din biblioteca universităţii voastre au prins iz de mucegai este pentru se află acolo de multă vreme. Cînd studenţi iresponsabili rup pagini din periodice, se poate face apel la serviciul de împrumut interbibliotecar pentru a comanda o copie a articolului care lipseşte şi adesea se pot procura exemplare pentru înlocuire de la edituri. Dacă aţi navigat mult pe Web, ştiţi că paginile îşi schimbă adresele, iar uneori dispar cu desăvîrşire. În plus, nimeni nu ştie cu siguranţă cît de mare este durata de viaţă a diferitelor mijloace de stocare electronică, ca de exemplu

CD-ROM-urile (Mann, 1993). Desigur, hîrtia se deteriorează o dată cu trecerea timpului, iar biblioteca universităţii voastre poate fi distrusă de foc, dar chiar dacă luăm în calcul aceşti factori, biblioteca reprezintă totuşi un loc mult mai durabil de depozitare a cunoştinţelor decît Web-ul.

În capitolul 5, am discutat preocupările generale pe care trebuie să le aveţi în ceea ce priveşte informaţiile folosite pentru a vă fundamenta afirmaţiile. Am văzut că cele mai importante dintre acestea erau acurateţea şi noutatea. Deşi există exemple nefericite de reporteri care falsifică relatări sau de oameni de ştiinţă care îşi truchiază informaţiile, astfel de cazuri reprezintă excepţia şi nu regula. În plus, sîntem conştienţi de falsitatea lor, deoarece aceasta a fost dată în vileag şi expusă ca atare, adesea chiar în publicaţiile care au tipărit relatarea originală. Însă Web-ul dă posibilitatea oricui are o părere şi un modem să se dea drept editor, motiv pentru care trebuie să fiţi extrem de circumspecţi cu privire la compenţa creatorilor de pagini pe care le vizitaţi şi să verificaţi dacă informaţiile conţinute nu sînt părtinitoare sau lipsite de temei (Jacobson şi Cohen, 1977).

Chiar dacă o pagină de Web corespunde cerinţelor acestui test, spărgătorii de coduri pun în pericol credibilitatea oricărei informaţii ce îşi are originea pe Web, şi prin urmare trebuie să verificaţi totul (McGuire, Stilborne, McAdams şi Hyatt, 1997). Dacă un vandal ar fi tăiat cuvinte sau ar fi rupt o pagină dintr-o carte pe care o citiţi, fapta ar fi la fel de evidentă ca şi atacul întreprins de spărgătorii de coduri în 1998 asupra paginii de Web a publicaţiei *New York Times*. Scopul acestor spărgători de coduri era să protesteze împotriva „publicaţiei *Times* şi a reporterului John Markoff pentru modul în care relataseră despre Kevin Mitnick, un spărgător de coduri aflat în detenţie" (Stentz, 1998, p. 80). Abilitatea de a anula sistemul de securitate al unui server pe care se află amplasată o pagină de Web, dublată de intenţia de a proceda astfel încît vizitatorii ulteriori să nu sesizeze vreo imixtiune, subminează credibilitatea tuturor informaţiilor de pe Web.

Doar pentru că aţi citit o informaţie pe un ecran de calculator, nu înseamnă că trebuie să o luaţi drept literă de evanghelie.

În fine, informaţiile din biblioteca universităţii voastre sînt mai bine organizate decît informaţiile de pe Internet. Acest lucru vă ajută să găsiţi mai uşor ceea ce căutaţi în bibliotecă. O serie de cunoştinţe practice privitoare la felul în care este organizată biblioteca universităţii voastre, precum şi la modalităţile prin care puteţi fi ajutaţi de către personalul din secţia de referinţe vă va cruţa timp şi nervi în procesul căutării de dovezi. Este util să faceţi cunoştinţă cu sistemul de organizare al bibliotecii universităţii voastre şi cu bibliotecarul care răspunde de secţia de referinţe. Sursele de informaţii descrise în acest capitol sînt disponibile în majoritatea bibliotecilor universitare.

Resursele din secţia de referinţe a bibliotecii pot fi identificate cu ajutorul ghidurilor care oferă bibliografii ale materialelor de referinţă. *Anuarul cărţilor de referinţă americane* se publică anual începînd din 1970. El oferă explicaţii detaliate ale unor astfel de resurse, cum ar fi dicţionarele, enciclopediile generale, enciclopediile specializate, materialele de referinţă străine, selecţiile de publicaţii guvernamentale, rezumatele, indexurile şi unele jurnale. El include şi ediţii noi ale unor cărţi de referinţă mai vechi şi descrie anual materialele de acest gen publicate sub formă de serial.

O carte apărută într-o ediţie ieftină pe care trebuie să o aibă fiecare student este *Ghidul metodelor de cercetare în bibliotecă* de Thomas Mann. Acesta explică cum se localizează toate tipurile de materiale care se găsesc într-o bibliotecă.

Dacă nici una dintre aceste două surse nu vă tentează, consultaţi fişierul, care este acum introdus pe calculator în majoritatea bibliotecilor, sub indicele tematic „Referinţe – bibliografie".

Căutarea cu ajutorul indicelui tematic

Cea mai rapidă manieră de a găsi informaţii este să începeţi cu „cărţile roşii". Setul de 5 volume al Indicilor Tematici stabiliţi de Biblioteca Congresului (LCSH – Library of Congress Subject Headings) este de obicei cunoscut drept „cărţile roşii". În ele puteţi găsi termenii exacţi în dreptul cărora să căutaţi atunci cînd cercetaţi fişierul şi alte surse. Aceşti termeni sînt de asemenea întrebuinţaţi pentru a indexa majoritatea periodicelor, deşi indexurile pentru publicaţiile în serial depăşesc de obicei acest vocabular extrem de strict.

Să presupunem că doriţi să aflaţi informaţii despre loterie. Dacă apelaţi la ediţia din 1998 a Indicilor Tematici stabiliţi de Biblioteca Congresului, iată ce veţi găsi:

Loterii (May Subd Geog)
[HG6015-HG6270.9]
BT Jocuri de noroc
- Reclame
  USE Reclame – loterii
- **Angajaţi**
  NT Vînzători de bilete de loterie
- **Legea şi legislaţia** (May Subd Geog)

Acum ştiţi să căutaţi sub indicele tematic privitor la „Loterii". Substantivele aflate la singular şi la plural au semnificaţii foarte importante în sistemul LCSH. „(May Subd Geog) = (Este posibilă subdivizarea geografică)" înseamnă că indicele poate fi urmat de nume de locuri, astfel că, de exemplu, puteţi căuta „Loterii – Michigan". „BT" vine de la „broader term", adică „termen mai larg", astfel că, dacă căutaţi sub „Jocuri de noroc", aţi putea scoate la iveală un număr de informaţii utile. „NT" vine de la „narrower term", adică „termen mai restrîns". „USE", adică „folosiţi", vă spune că dacă aţi căuta informaţii despre reclama pentru loterii, ar trebui să căutaţi sub tema „Reclame – loterii" mai degrabă decît sub „Loterii – reclame". „[HG6105 (sic!) – HG6270.9]" reprezintă aria cotelor între care sînt clasificate cărţile ce conţin cea mai obişnuită accepţiune a acestei teme. Dacă biblioteca universităţii voastre permite accesul liber la raft, puteţi să le răsfoiţi după placul inimii.

Cărţi

Cărţile care nu ţin de beletristică (exceptînd cazul în care dezbateţi chestiuni literare) reprezintă o sursă valoroasă de dovezi pentru argumentare. Fişierul electronic al bibliotecii universităţii voastre conţine o listă a tuturor cărţilor disponibile aflate în păstrare. Exceptînd cazul în care căutaţi lucrarea unui anumit autor sau cunoaşteţi titlul cărţii pe care doriţi să o găsiţi, începeţi să căutaţi cu ajutorul indicelui tematic. Dacă aţi fi student la universitatea unde predăm noi şi aţi căuta sub „Loterii – Michigan", aţi descoperi o carte publicată în 1986, intitulată *Cum sprijină loteria statului Michigan şcolile*. Înainte de a vă repezi să o luaţi ca nu cumva să fie împrumutată altcuiva, ar fi bine să-i verificaţi reperele tematice.

Reperele tematice apar în partea de jos a unei fişe de catalog sau în documentarea electronică. Ele vă indică sub ce teme este catalogată cartea. Acest fapt poate părea lipsit de importanţă, deoarece aţi găsit deja cartea sub „Loterii – Michigan". Conform reperelor tematice, aţi mai fi putut să o găsiţi sub tema „Educaţie – Michigan – finanţare". Cu această ocazie, mai obţineţi încă o arie tematică de explorat. Dacă priviţi pe verso-ul paginii de titlu al acestei cărţi, unde se află menţionate Informaţiile de Publicare Catalogate conform Bibliotecii Congresului, veţi descoperi că puteţi găsi şi alte cărţi despre argumentare dacă căutaţi sub indici cum ar fi „Persuasiune" şi „Dezbateri şi cum se dezbate".

Cărţile sînt utile deoarece ele propun de obicei o tratare mult mai cuprinzătoare a unei teme decît poate oferi un spaţiu dintr-o revistă sau un periodic. Cărţile oferă contextul istoric al unei teme, dar au şi ele limitele lor. În primul rînd, cărţile prezintă dezavantajul că devin relativ repede surse perimate

de fapte şi opinii. Procesul de cercetare, de redactare, de revedere şi cel de publicare a unui singur volum se poate întinde pe durata mai multor ani. În acest răstimp, baza de natură faptică a cărţii se poate învechi sau poate fi depăşită de noi descoperiri. În al doilea rînd, biblioteca universităţii voastre poate deţine un număr limitat de cărţi despre tema voastră, aşa că se prea poate să nu găsiţi cantitatea de informaţii la care v-aţi aşteptat. Puteţi depăşi această problemă folosind resursele altor biblioteci prin Împrumutul Interbibliotecar, dacă biblioteca voastră este parte a acestui sistem. Chiar în cazul în care nu este, cărţile pe care ea vi le oferă reprezintă un bun început. Dacă aveţi nevoie de o cantitate mare de informaţii de ultimă oră, trebuie să vă orientaţi însă spre alte surse.

Înainte de a le discuta pe acestea, să menţionăm cîteva biblioteci electronice care v-ar putea fi de folos. Biblioteca Congresului este probabil cea mai grozavă bibliotecă din lume şi dispune de o pagină de Web întesată de resurse la www.lcweb.loc.gov. Aceasta conţine o bază de date bibliografice din ştiinţe, tehnologie şi ştiinţele sociale, o serie de cărţi electronice despre diverse ţări, colecţia Memoria Americană şi multe altele. Biblioteca Publică pe Internet, de găsit la www.ipl.org, cataloghează dicţionare, enciclopedii, cărţi şi colecţii speciale, toate în format electronic. Biblioteca Electronică a statului Michigan, cu adresa www.mel.lib.mi.us, oferă o colecţie de legături către alte pagini de Web creată de specialişti pe arii tematice. Dacă locuiţi în Michigan, tot această adresă vă furnizează accesul la versiunile electronice ale ziarelor şi periodicelor.

Periodice

Periodicele oferă acces la opinii şi fapte recente, iar această ofertă este cantitativ impresionantă. Deoarece ele sînt atît de numeroase şi de variate, este imposibil să spunem care periodice anume v-ar fi cele mai utile în procesul pregătirii pentru a dezbate. Consultarea unuia dintre ghidurile de referinţă pe

care le-am menţionat mai sus vă va ajuta să le identificaţi pe cele mai pertinente pentru tema voastră. Un loc bun de unde puteţi începe este *Ghidul cititorului pentru literatura periodică*, în care sînt indexate periodice de largă circulaţie, cum ar fi *Time*, *Newsweek* şi *U.S. News and World Report*. Ghidul indexează după un indice tematic, astfel că tehnicile şi termenii pe care i-aţi folosit în accesarea fişierului electronic pot fi aplicate şi aici. O căutare sub „Loterii" ar scoate la iveală articole precum „Jocul bi$tarilor misterio$i", din numărul pe ianuarie 1998 al revistei *Governing*, articol care discută folosirea loteriilor pentru finanţarea educaţiei.

Ghidul cititorului are însă un neajuns important. El nu include ca referinţe multe jurnale academice şi publicaţii de interes restrîns. Deoarece credibilitatea materialului provenit din astfel de surse este adesea mai mare, va trebui să cercetaţi indexările pe specialităţi. Majoritatea bibliotecilor universitare dispun de un număr de indexuri pentru periodice de interes restrîns sau de natură academică, cum ar fi:

Indexul agricol şi biologic
Indexul pentru tehnologie şi ştiinţe aplicate
Indexul periodicelor de afaceri
Indexul pentru educaţie
Indexul pentru ştiinţe generale
Indexul periodicelor juridice
Indexul internaţional
Rezumate de psihologie
Indexul pentru ştiinţe sociale
Rezumate de sociologie.

Diferenţa dintre aceste indexuri şi *Ghidul cititorului* constă în ceea ce fac, nu în modul în care o fac. Indexarea se realizează pe teme şi multe dintre aceste indexuri pot fi acum găsite şi în varianta electronică pe CD-ROM.

Nu trebuie să credeţi că un singur index cuprinde tema voastră în totalitate. Dacă aţi căuta informaţii despre mediu şi conservarea acestuia, aţi putea examina de o manieră profitabilă *Indexul pentru tehnologie şi ştiinţe aplicate* (care cuprinde

300 de titluri), *Indexul agricol şi biologic* (care cuprinde 180 de titluri), precum şi *Indexul pentru ştiinţe generale* (care cuprinde 90 de titluri), fără să aveţi parte de prea multe suprapuneri. De asemenea, nu uitaţi că aceeaşi temă poate fi abordată din perspectiva diferitelor discipline. O cercetare pentru „Loterii" în *Indexul periodicelor de afaceri* va scoate la iveală articole cum ar fi: „În New York, programul de reclame pentru jocuri de noroc se reorientează pentru a pune accentul pe educaţie", în numărul din 12 august 1996 al revistei *Avertising Age*. *Indexul pentru educaţie* ne oferă „Experţii pun la îndoială încrederea pe care statele americane o acordă sistemului de taxe pe jocurile de noroc ca sursă de susţinere a învăţământului: costurile sociale sînt prea mari, declară aceştia", în numărul din 13 septembrie 1996 al revistei *Chronicle of Higher Education*.

Ziare

Nu toate bibliotecile universitare oferă numere vechi sau la zi ale unei mari varietăţi de ziare, dar cu siguranţă biblioteca universităţii voastre deţine colecţia unuia sau a mai multor ziare importante din statul vostru şi a cîtorva ziare de circulaţie naţională, cum ar fi *New York Times*. Acesta reprezintă o sursă excelentă de material, nu doar datorită reputaţiei de care se bucură, ci şi pentru că este indexat. În acest ziar apar textele unor discursuri importante, deciziile Curţii Supreme şi documente precum cele publicate de Pentagon. Acest fapt nu înseamnă că nu există un număr de alte ziare excelente. Ele există, iar unele şi-au înfiinţat pagini de Web care pot fi cercetate cu ajutorul termenilor-cheie.

Cercetările bazate pe termeni-cheie diferă de cele tematice prin aceea că vocabularul folosit este lăsat în întregime la libera alegere a celui care întreprinde cercetarea.

Aţi putea căuta, folosind numele jocului vostru favorit de loterie drept termen-cheie, doar acele articole care îl menţionează

în titlu şi/sau în articol, depinzînd de felul în care este configurat dispozitivul de căutare. Puteţi găsi adresele de Internet ale ziarelor şi revistelor care au pagini de Web dacă vizitaţi Ecola Newsstand la www.ecola.com. Nu uitaţi totuşi că, în ciberspaţiu, numerele vechi nu merg foarte mult înapoi în timp.

Un serviciu care colecţionează şi retipăreşte de asemenea articole din peste 500 de ziare americane este cel cunoscut sub numele de *NewsBank*. Deşi nici un număr al vreunui ziar nu e inclus în totalitate, anual, mai mult de 50.000 de articole sînt reproduse în această manieră. Iniţial, *NewsBank* era indexat pe teme, articolele fiind disponibile pe microfişe. Indexul şi articolele pentru cîţiva ani în urmă sînt acum de găsit şi pe CD-ROM. Căutarea termenului-cheie „loterie" poate scoate la iveală articole cum ar fi „Un studiu conchide că loteria statului nu a reuşit să stimuleze ajutorul pentru învăţământ", din ziarul *Buffalo News*, în numărul din 14 aprilie 1998.

Documente guvernamentale

Dacă sînteţi interesaţi de chestiuni legate de nutriţie, de cum să alcătuiţi o declaraţie de impozit pe venit sau de restricţiile impuse comerţului exterior prin tratate, este probabil că guvernul federal a publicat unul sau mai multe documente privitoare la tema care vă preocupă. Texte ale audierilor din comitetele mai largi sau mai restrînse ale Congresului, buletine de informaţii, tratate şi acorduri, toate lucrările corpurilor legislative, hotărîrile judecătoreşti şi altele asemenea sînt incluse între copertele documentelor guvernamentale, indexate în *Catalogul lunar al publicaţiilor guvernamentale ale S.U.A.* Acesta nu este unicul index disponibil al acestor documente şi nici nu e unul dintre cele uşor de folosit.

Dacă doriţi rezumate ale activităţilor întreprinse de guvernul federal, informaţii privitoare la comitetele Camerei Reprezentanţilor şi ale Senatului sau acces la documente istorice, Proiectul Thomas, care poate fi găsit la www.thomas.loc.gov –

numit astfel în onoarea preşedintelui Thomas Jefferson –, este pagina de Web căreia trebuie să vă adresaţi. Dacă doriţi informaţii despre documentele federale publicate recent, vizitaţi pagina Oficiului de Tipărituri al guvernului la www.access.gpo.gov / su_docs. Puteţi, de asemenea, folosi această pagină pentru a obţine informaţii de la diferite agenţii federale, cum ar fi un raport asupra diferenţei dintre uraganul El Niño şi uraganul La Niña, furnizat de Agenţia Naţională pentru Monitorizarea Spaţiului Atmosferic şi Oceanic.

Registrul Congresului este o sursă extrem de bună pentru teme de strategie publică. Apare zilnic în perioada cînd Congresul se află în sesiune şi oferă transcrieri integrale ale dezbaterilor din Congres şi ale mesajelor prezindenţiale. El include, de asemenea, un apendice care conţine o varietate de materiale – articole de ziar, hotărîri, extrase din cuvîntări şi orice alte materiale ce ar putea avea legătură cu chestiunile de care se ocupă Congresul.

Anuare, enciclopedii şi alte resurse tipărite

O multitudine de surse care adună la un loc statistici şi alte informaţii faptice este disponibilă la secţia de referinţe a bibliotecii universităţii voastre. Ceea ce le conferă un statut aparte este că ele grupează informaţii în formă prescurtată şi sînt organizate spre a putea fi accesate uşor. *Anuarul statistic al Statelor Unite* şi *Almanahul mondial* oferă informaţii statistice despre teme cum ar fi populaţia, modificările şi caracteristicile demografice, transportul, agricultura, comerţul, mineritul, activităţile bancare internaţionale şi naţionale, utilizarea energiei şi altele. Dacă aţi căuta în ediţia pentru 1996 a *Anuarului statistic*, aţi afla că în 1994 statele au încasat aproape 26,6 miliarde de dolari de pe urma loteriilor şi au dat aproape 9,7 miliarde pe cheltuieli, după achitarea costului premiilor şi administrării. Aceste surse sînt actualizate anual.

Dicţionarele şi enciclopediile pot de asemenea furniza informaţii importante. Nu ne referim aici la dicţionarul *Webster* sau la enciclopedia *Britannica*, ci la instrumente de cercetare specializate, cum ar fi *Dicţionarul de istorie americană* sau *Enciclopedia educaţiei,* care oferă introduceri într-o varietate de domenii. Să presupunem că aţi început să citiţi cîteva dintre materialele despre utilizarea profiturilor provenite din activitatea loteriilor pentru finanţarea educaţiei şi nu înţelegeţi o serie de termeni, cum ar fi „state equalization valuation". Nu sînteţi siguri ce este o „bond issue" sau ce anume face aceasta. *Enciclopedia educaţiei* are sute de articole scrise din perspectiva voastră, a neiniţiaţilor, dintre care două care explică cum este finanţată educaţia de stat la nivel universitar şi preuniversitar. Pentru a vedea dacă există astfel de instrumente de cercetare specializate în domeniul vostru de interes, iniţiaţi o căutare despre „Arie tematică – Dicţionare şi enciclopedii", în care sintagma „Arie tematică" reprezintă orice categorie din LCSH – Indicii Tematici stabiliţi de Biblioteca Congresului –, ca de exemplu „Educaţie".

Biblioteca universităţii voastre conţine probabil mai multe surse de informaţii biografice care pot fi utilizate pentru a afla nivelul de compentenţă al experţilor şi persoanelor care se bucură de autoritate ştiinţifică într-un anumit domeniu. O sursă extrem de bună este *Anuarul biografic actual.* Aflat în cel de-al şaptelea deceniu de publicare, el furnizează articole biografice despre figurile marcante din toate domeniile, de pe cuprinsul întregii planete, articole ce sînt actualizate anual.

De asemenea, probabil că biblioteca universităţii voastre conţine mai multe surse de informaţii bibliografice. Dacă altcineva a întocmit deja o listă de surse pentru aria tematică pe care o investigaţi, de ce să nu beneficiaţi de ea? Căutaţi sub indicele „Arie tematică – bibliografie" sau „Bibliografie – bibliografie". Întocmai ca şi „Dicţionare şi enciclopedii", „Bibliografie" reprezintă unul dintre indicii secundari standard conform LCSH. Dacă aţi epuizat toate posibilităţile fără nici un succes, încercaţi pur şi simplu să găsiţi un exemplar din *Indexul bibliografic* şi vedeţi dacă include ceva despre

aria voastră tematică. Aşa am procedat noi şi am aflat că, în 1995, biblioteca statului Michigan de pe lîngă Biroul Serviciului Legislativ a compilat o bibiliografie de şapte pagini despre jocurile de noroc pentru folosinţa forului legislativ al statului. Este posibil ca un număr de exemplare din această bibliografie să mai fie încă disponibil.

O altă resursă este *Reference Shelf* sau *Raftul cu lucrări de referinţă*. Acesta se ocupă de teme de o manieră foarte asemănătoare cu cea folosită de participanţii la dezbateri, prezentînd poziţii pro şi contra cu privire la o temă sau alta. Fiecare volum este dedicat unui singur aspect aparţinînd unei chestiuni de interes public şi include retipăriri de articole, extrase din cărţi şi opinii ale experţilor. Volumul 64, numărul 4 din 1995, a fost dedicat jocurilor de noroc şi, cu toate că nici unul dintre articole nu făcea referiri exprese la loterii (tratînd, în schimb, chestiuni generale), unele dintre sursele prezentate în bibliografia adnotată se refereau nemijlocit la acestea. *Raftul cu lucrări de referinţă* suferă de aceleaşi neajunsuri ca oricare altă carte, în sensul că informaţiile conţinute se perimează cu timpul, dar avantajul este că el furnizează o varietate de surse de informaţii. Seria acestor volume, începută în 1922, poate fi o excelentă sursă pentru informaţii de context istoric privitoare la modul în care americanii au receptat multe chestiuni de-a lungul vremii. Pur şi simplu, consultaţi volumul 23, numărul 6 din 1952, care se ocupă tot de tema jocurilor de noroc, ca să vă daţi seama cît de mult s-au schimbat lucrurile.

Cele de mai sus nu reprezintă nicidecum o listă completă a surselor de referinţă, ci doar cîteva sugestii menite să vă pună în mişcare. Pentru a afla ce altceva mai este disponibil, răsfoiţi prin secţia de referinţe a bibliotecii, apelaţi la sfaturile bibliotecarului care răspunde de secţia respectivă sau încercaţi să experimentaţi în limitele oferite de diversele servicii computerizate puse la dispoziţie de biblioteca universităţii voastre. Datele recensămîntului din 1990 sînt de găsit pe CD-ROM şi pe Net, aşa cum sînt o mulţime de alte informaţii utile. Pe măsură ce cîştigaţi experienţă, veţi descoperi că procesul devine

mai uşor. Dorim să mai subliniem o dată în plus că o cunoaştere solidă a modului în care funcţionează biblioteca universităţii voastre reprezintă primul pas în procesul descoperirii de dovezi.

Tipuri de dovezi şi metode de verificare a acestora

Aşa cum sugerează definiţia pe care am dat-o noţiunii de dovadă, există două clase generale de dovezi, *fapte* şi *opinii*. Tot astfel, există două surse de dovezi, propriile voastre observaţii şi observaţiile păstrate în scris sau altfel, emise de alţii. Cea mai credibilă sursă de dovezi o reprezintă observaţia şi experimentarea personală. Gîndiţi-vă la situaţia în care aveţi de cumpărat o maşină nouă. Întrebarea „Ce maşină ar trebui să cumpăr?" poate fi privită drept o întrebare care poate duce în ultimă instanţă la dezbaterea unei moţiuni de strategie.

Moţiunea respectivă ar putea fi pledată cu ajutorul unui număr de afirmaţii faptice şi de valoare cu privire la parametrii de funcţionare cuantificabili şi evaluările calitative ale unor tipuri de maşini. Cele mai credibile dovezi ar putea fi obţinute prin intermediul propriilor voastre încercări făcute pe şosea cu aceste vehicule. Cu toate acestea, chiar şi într-o situaţie atît de personală precum cumpărarea unei maşini noi, realizarea propriilor teste nu este întotdeauna posibilă. S-ar putea să nu dispuneţi de timpul sau deprinderea necesare pentru a întreprinde o serie de teste atît de sofisticate cum ar fi cele descrise în reviste de tipul *Maşina şi şoferul* sau *Ultimele noutăţi în materie de maşini*. Dincolo de faptul că vă economisesc timpul, a vă încrede în sursele tipărite vă eliberează de necesitatea de a fi expert într-o serie de domenii. În plus, este adesea avantajos să adăugaţi propriilor idei credibilitatea pe care v-o conferă opiniile experţilor sau rezultatul cercetărilor întreprinse. Folosind fapte publicate şi opiniile

unor surse „care ştiu ce vorbesc", vă consolidaţi argumentul şi creşteţi nivelul de credibilitate al apelului acestuia la raţiune.

Dovezile de natură faptică

Faptele sînt acele lucruri care pot fi verificate dacă sînt adevărate sau false. Prin verificare înţelegem procesul de observare, fie întreprins de noi, fie de cineva a cărui abilitate în acest sens o respectăm.

> ***Dovezile de natură faptică*** *reprezintă informaţiile obţinute prin observare directă sau indirectă. Dovezile de natură faptică descriu sau relatează ceea ce există – evenimente, obiecte, locuri, persoane, fenomene.*

Dovezile de natură faptică nu încearcă să explice sau să evalueze; ele nu fac decît să relateze ceea ce s-a observat. Dovezile de natură faptică directă constituie rezultatul observărilor personale ale participantului la dezbateri. Dovezile de natură faptică indirectă se obţin din observările relatate de alţii. Dovezile de natură indirectă se folosesc mai frecvent decît cele de natură directă în multe domenii ale argumentării, exceptîndu-l pe cel juridic. Deoarece trăim într-o epocă în care este relativ uşor să avem acces la o multitudine de materiale publicate, folosirea de dovezi obţinute din cercetările întreprinse de alţii le conferă acestora o validitate aproape la fel de mare ca şi cea a dovezilor obţinute prin propriile noastre observaţii.

Exemple şi ilustrări

O relatare sau o descriere a evenimentelor şi fenomenelor care ne spune ce anume s-a observat într-o anumită situaţie constituie fie un exemplu, fie o ilustrare. Acest tip de dovezi poate fi reprezentat printr-o scurtă declaraţie sau o descriere detaliată. Comparaţi între ele cele de mai jos:

În ianuarie 1991, un copilaş de 3 ani din Seattle a găsit revolverul de calibrul 38 al mamei sale sub perna acesteia. Mai apoi, accidental, copilaşul şi-a împuşcat fratele de 2 ani în stomac.
În mai, anul acesta, pe cînd părinţii săi dormeau la etaj, un copil de 3 ani a găsit pe un raft dintr-o debara un pistol semiautomat încărcat de calibrul 25, cu care s-a împuşcat mortal cîteva minute mai tîrziu.
Duminica trecută, în Brooklyn, New York, un copil de 9 ani care se juca cu un pistol automat pe care-l credea descărcat şi pe care-l găsise în casa unde locuia l-a împuşcat mortal în cap pe vărul său, în vîrstă de 12 ani. („Children Carrying Weapons", 1992, p. 10)

Alături de mine azi se află Dorethia Pugh, femeia din spatele acelui caz, care a fost şi ţinta acelei intimidări. Ea şi-a stăpînit frica şi a depus mărturie în patru procese diferite.
Acest caz a început în ianuarie 1993. Domnişoara Pugh a fost martoră la împuşcarea unui şofer de taxi de către doi dintre cei trei fraţi Merriweather. Deşi doar în vîrstă de 15 ani la acel moment, fraţii aveau deja o reputaţie în complexul Avalon Apartments, unde s-au petrecut faptele, şi multă lume se temea de ei. Domnişoara Pugh nu declarase nimic poliţiei din ceea ce ştia despre eveniment, dar unul dintre fraţii implicaţi a hotărît altfel şi s-a decis să o reducă la tăcere. Pe 20 februarie 1993, fratele respectiv, Jermaine Merriweather, a devenit creierul care a pus la punct un plan de a incendia apartmentul Dorethiei Pugh. Pentru a-şi duce la îndeplinire planul, el a solicitat ajutorul a încă patru tineri. Cu toţii aveau vîrste cuprinse între 15 şi 17 ani. În acea seară, cam pe la orele 10 p.m., ei au coborît la apartamentul domnişoarei Pugh. Jermaine Merriweather s-a uitat pe fereastra care dădea spre curtea interioară a apartamentului ei, pentru a se asigura că era acasă şi eventual pentru a o încunoştiinţa înainte de a o ucide de la cine i se trăgea şi de ce.
Cîteva minute mai tîrziu, o bombă incendiară a zburat prin fereastra de la dormitorul din spate, ucigînd-o pe fetiţa de un an care dormea. Focul nu a distrus doar apartamentul, ci şi întreaga clădire şi o parte din clădirea alăturată. Aproximativ 40 de familii au fost evacuate din apartamente şi au rămas fără casă.
Alţi martori în acelaşi caz au exprimat temeri asemănătoare. Majoritatea martorilor erau încă domiciliaţi în Avalon Apartments şi se întrebau dacă nu cumva ei urmau la rînd pe lista fraţilor Merriweather sau a celor din banda lor.

Un martor a primit un telefon de la Jermaine, aflat în închisoare, pentru a-l întreba dacă avea de gînd să depună mărturie. De fapt, el a telefonat în mai multe rînduri. Un alt martor a fost nevoit să-şi retragă fiica de la cursuri din cauza ameninţărilor proferate împotriva ei, iar Jermaine a continuat să-l sune acasă pentru a-l ameninţa. Acest din urmă martor era o persoană adultă ; chiar şi martorilor adulţi le era teamă de acest delincvent de 15 ani. Ei erau nevoiţi să revină la Avalon Apartments, pe cîtă vreme eu nu [sic !], iar ceea ce se afla în pericol era sentimentul propriei lor siguranţe.

Acest caz, împreună cu uciderea prin împuşcare a şoferului de taxi, a fost rezolvat abia în luna iulie a acestui an. În acest interval de un an şi jumătate, înaintea fiecărei înfăţişări frica îşi făcea mereu apariţia şi nu am fost niciodată sigur dacă toţi martorii aveau să se prezinte la bară, iar în caz afirmativ, dacă aveau să spună tot ce ştiu. În timpul procesului privitor la bomba incendiară, judecătorul a trebuit să ceară prietenilor şi rudelor acuzaţilor să nu privească ameninţător un martor de sex femeiesc în vîrstă de 17 ani în timp ce acesta depunea mărturie. („Witness Intimidation", 1994, p. 13)

Aceste două relatări diferă atît în ceea ce priveşte subiectul, cît şi nivelul de detaliere. Discuţia privitoare la consecinţele tragice ale descoperirii de către copii a unor pistoale încărcate alcătuieşte o listă de situaţii precise, prezentate succint, care au valoarea unui şir de exemple. Relatarea detaliată a unei situaţii de intimidare a martorilor este mai lungă şi mai amănunţită şi posedă caracteristicile unei ilustrări.

În afară de recunoaşterea diferitelor tipuri de dovezi, trebuie să fim în stare să le evaluăm credibilitatea. Pe lîngă o preocupare generală pentru credibilitate, calitate, coerenţă şi nivelul de acceptabilitate de către public al temeiurilor pentru indiferent tip de argument (aşa cum am discutat în capitolul 5), se cer aplicate anumite teste în funcţie de fiecare tip de dovezi. Aceste teste de verificare a dovezilor stabilesc standardele pe care probele trebuie să le îndeplinească înainte de a fi acceptate drept credibile de către ascultătorii şi cititorii noştri.

Teste de verificare a exemplelor şi ilustrărilor

Aceste teste privesc observaţiile făcute şi pun întrebări la obiect despre acurateţea şi credibilitatea relatării şi a celui care relatează, după cum urmează :

Competenţele sursei : A fost cel care a observat în măsură să facă observaţiile din punct de vedere al abilităţii mentale şi fizice necesare ? Un martor nevăzător, de exemplu, poate întîmpina dificultăţi în a descrie un accident de automobil, dar poate fi în măsură să descrie variaţii imperceptibile în zgomotul produs de un motor de automobil. A avut cel care a observat pregătirea şi experienţa necesare pentru a face observaţia respectivă ? De exemplu, unei persoane care nu a condus niciodată îi va veni greu să descrie diferenţele dintre a conduce o maşină cu tracţiune pe faţă şi una cu tracţiune pe spate.

Acurateţea datelor : Sînt informaţiile relatate de o manieră simplă sau au fost manipulate pentru a le mări sau scădea din importanţă ? Unele dintre primele relatări cu privire la dovezile găsite la locul asasinării lui Nicole Brown Simpson şi Ronald Goldman susţineau că poliţia a descoperit o mască de schi care mai tîrziu s-a dovedit a fi o şapcă. Deşi acesta reprezintă un exemplu de neglijenţă la nivel de acurateţe (care a fost descoperit şi corectat), primele relatări au făcut ca obiectul pe care îl găsise poliţia să apară mai sinistru decît era de fapt. Deoarece informaţiile pot fi interpretate de către sursa care le oferă, trebuie să fiţi atenţi atunci cînd verificaţi credibilitatea interpretării.

Provenienţa observaţiilor : Provin informaţiile relatate din date culese chiar de către sursă sau culese de altcineva ? Deşi se pot emite observaţii şi pe baza datelor procurate de către altcineva, relatările faptice care se bucură de credibilitate mai mare sînt obţinute prin observaţii făcute chiar de către sursa care relatează. Acest fapt nu înseamnă că nu ar trebui să aveţi niciodată încredere într-o sursă ce relatează informaţii bazate

pe fapte culese de altcineva, deoarece, în anumite situaţii, este dificil să colectaţi personal datele despre care vreţi să relataţi.

Actualitatea observaţiilor : În general, cu cît informaţiile sînt mai recente, cu atît vor fi mai credibile. Unele lucruri rămîn relativ neschimbate pe măsură ce trece timpul ; cu toate acestea, multe altele cunosc schimbări. Atunci cînd folosim exemple şi ilustrări luate din relatările altora, un element foarte important de care trebuie să ţinem cont este nivelul de actualitate cu care persoana care relatează a făcut observaţiile. Cît de uşor vă este să vă amintiţi ce vi s-a întîmplat săptămîna sau luna trecută ? Intervalul de timp scurs între momentul cînd e făcută o observaţie şi momentul cînd aceasta este relatată serveşte drept filtru suplimentar prin care trebuie trecută relatarea altcuiva. Argumentele care se ocupă de chestiuni de natură economică reprezintă un exemplu clasic pentru necesitatea unor informaţii la zi. Tot ce aveţi de făcut este să cercetaţi istoria economiei Statelor Unite pe ultimii zece ani pentru a înţelege cît de mare poate fi fluctuaţia mediei indicelui Dow-Jones într-o perioadă scurtă de timp.

Atitudinea celui care observă : În chip ideal, cele mai bune surse pentru relatări de natură faptică trebuie să aibă o atitudine neutră faţă de ceea ce observă. Deoarece fiecare dintre noi vede lumea prin filtre de percepţie unice, prejudecăţile, afectele şi ambiţia pot colora relatarea faptelor. Din acest motiv, un ultim test de verificare pentru exemple şi ilustrări priveşte atitudinea celui care relatează faţă de obiectul relatării sale. Încercaţi să găsiţi relatări obiective, redactate într-un limbaj relativ neutru.

Statisticile

Statisticile prezintă informaţii de natură deductivă şi descriptivă despre oameni, evenimente sau fenomene, sub formă numerică. Pe cînd un exemplu descrie adesea oameni, evenimente

sau fenomene luate separat, **statisticile** pot pune astfel de informaţii în context. Acest fapt permite cititorului sau ascultătorului să-şi facă o idee despre semnificaţia lucrului descris. Iată mai jos un exemplu de *statistică descriptivă*, în care sînt observate toată populaţia, evenimentele sau fenomenele de un anumit tip.

> În New York City, se estimează că săracii cheltuiesc mai mult de 30% din venitul lor anual pe hrană, în comparaţie cu media naţională, care reprezintă mai puţin de 13%, iar prin intermediul cercetării întreprinse de noi am descoperit că o familie depăşeşte cam cu 350 pînă la 1.000 de dolari acest procent, în funcţie de numărul membrilor de familie, şi ne referim la cei mai nevoiaşi dintre oameni, care au cel mai limitat acces la fonduri, dacă aceştia nu au posibilitatea de a ajunge la un supermarket decent. („Urban Grocery Gap", 1992, p. 17)

În acest exemplu, cercetătorii au examinat tendinţele specifice modalităţilor de cheltuire a banilor, precum şi alte informaţii disponibile şi au relatat ceea ce au descoperit. Statisticile descriptive pot fi relatate în moduri cît se poate de variate. Uneori, mediile sau procentele se folosesc pentru a reduce cifrele brute la o formă mai uşor de întrebuinţat şi pentru a furniza standarde de comparaţie între un grup de oameni, de evenimente sau de fenomene şi un altul. Următorul exemplu de dovadă statistică recurge la metoda proporţiilor.

> Raportul Noedecker susţine că în Statele Unite ale Americii avem cea mai ridicată rată a sarcinilor în rîndul adolescentelor din toate ţările dezvoltate ; 96 de tinere la 1.000 de adolescente rămîn însărcinate. („Record Labelling", 1986, p. 11)

În afară de faptul că ne demonstrează folosirea metodei proporţiilor, acest exemplu ne mai arată ceva important de reţinut atunci cînd utilizăm informaţii statistice : pentru ca statisticile să aibă înţeles, ele trebuie să poată fi interpretabile. Pledantul ne facilitează capacitatea de a interpreta aceste numere prin includerea unor grupe pentru comparaţie, de pildă menţionarea altor ţări, pentru a fi utilizate de ascultătorii săi

drept termeni de referinţă. Ceea ce nu aflăm din prezentarea pledantului este exact cum anume s-a ajuns la estimarea că „96 de tinere la 1.000 de adolescente rămîn însărcinate". Este aceasta o statistică de natură descriptivă sau deductivă?

O *statistică de natură deductivă* e acel tip de statistică în care se observă datele referitoare la o porţiune sau un eşantion al unei întregi populaţii de indivizi, evenimente sau fenomene de un anumit fel; cercetătorul face deducţia că ceea ce este adevărat cu privire la eşantionul analizat e valabil pentru toată populaţia din care a fost extras acesta. Maniera în care sînt relatate datele sugerează că cercetătorii se poate să fi consultat datele de sănătate publică privitoare la numărul de sarcini înregistrat în total în rîndul adolescentelor din ţările dezvoltate şi să fi calculat cifra medie a sarcinilor la 1.000 de adolescente. Totuşi, aceste date s-ar putea la fel de bine să relateze rezultate obţinute prin chestionarea a 1.000 de adolescente din fiecare ţară dezvoltată cu privire la faptul dacă au fost sau nu însărcinate vreodată. Dacă aşa stau lucrurile, atunci statistica ar fi mai degrabă de natură deductivă decît de natură descriptivă.

Indiferent dacă informaţiile statistice sînt de natură descriptivă sau deductivă, ele ne pot induce în eroare. *Mediile, medianele* şi *modurile* reprezintă termeni diferiţi, folosiţi pentru a descrie tendinţa centrală a unui set de date numerice. Media se referă la media aritmetică a unui set de numere, mediana reprezintă scorul mediu al respectivului set, în vreme ce modul este scorul care survine cel mai frecvent. Dacă ni se dau următoarele date, 98, 57, 23, 11 şi 11, o sursă ar putea relata că media lor este 40, mediana lor, 23, iar modul lor, 11. Cînd o sursă relatează rezultate ca *medie*, termenul propriu-zis se poate referi doar la medie, dar este posibil ca el să fi fost greşit aplicat medianei sau modului unui set de date. Fiţi convinşi că înţelegeţi ce fel de statistici folosesc sursele voastre, pentru a evita să vă induceţi publicul în eroare.

Teste de verificare a dovezilor de natură statistică

Aceste teste reflectă preocuparea noastră cu privire la verificarea credibilităţii dovezilor pe care le folosim. Deşi statisticile ne furnizează o formă concisă pentru dovezi într-o varietate de teme, ele sînt mult mai susceptibile la denaturări şi răstălmăciri decît alte forme de dovezi. Dovezile de natură statistică exercită o anumită atracţie de ordin psihologic. Folosirea cifrelor pare mai credibilă într-o anumită măsură, dar trebuie să fiţi convinşi că statisticile pe care le citaţi provin din surse credibile şi că îndeplinesc următoarele cerinţe:

Credibilitatea surselor: În cazul statisticilor, primul test de verificare este să identificaţi sursa informaţiei. Există agenţii şi instituţii specializate în colectarea de statistici. Oficiul pentru Recensămînt al Statelor Unite, de exemplu, reprezintă o sursă de maximă credibilitate în ce priveşte informaţiile de natură demografică referitoare la Statele Unite. Oficiul pentru Statistici al forţelor de muncă poate fi considerat o sursă demnă de crezare în ce priveşte informaţiile din domeniul forţelor de muncă. Prin comparaţie, *Ghidul TV* este o sursă mai puţin credibilă de informaţii, atît în ce priveşte populaţia, cît şi forţele de muncă, deşi el constituie o sursă credibilă de informaţii despre obiceiurile de vizionare a programelor de televiziune din America, deoarece relatează frecvent date din domeniu culese de Fundaţia Annenberg.

Acurateţea statistică: În afară de a şti cine a adunat informaţiile, este de asemenea necesar să ştim cum au fost ele colectate. Informaţiile statistice sînt adesea procurate prin utilizarea tehnicilor de investigare a unui eşantion. A selectat în mod acceptabil procedura de numărare un eşantion reprezentativ? Dacă o statistică pretinde că a investigat în chip reprezentativ întreaga ţară, ea ar trebui să conţină informaţii din fiecare stat sau regiune. Pe lîngă procesul de colectare a datelor, acurateţea mai este influenţată şi de durata de timp necesară adunării datelor respective. Condiţiile se schimbă şi

ar fi o răstălmăcire grosolană să susţinem, bazîndu-ne doar pe statistici pentru luna decembrie ce relatează o scădere a inflaţiei, că inflaţia a scăzut anul trecut, cînd aceasta a crescut din ianuarie pînă în noiembrie.

Unităţile comparabile : Deoarece statisticile ne oferă adesea informaţii prin comparaţie, este important ca unităţile care se compară să fie cu adevărat comparabile. Bunul simţ ne spune că nu putem compara avioanele cu cuptoarele cu microunde, deoarece acestea nu au suficiente elemente în comun pentru a da sens unei astfel de comparaţii. Aceeaşi precauţie se impune atunci cînd facem comparaţii între statistici, deoarece unele statistici pot părea că au fost alcătuite folosindu-se entităţi comparabile. De exemplu, dacă doriţi să pledaţi despre tehnologia din societăţile industrializate, înainte de a cita informaţii de natură statistică despre folosirea roboticii în Canada, Statele Unite şi Japonia, asiguraţi-vă că termenul *robotică* a fost definit la fel de către agenţiile care au alcătuit statisticile respective pentru fiecare dintre ţările menţionate.

Semnificaţia datelor : Statisticile sînt adesea exprimate în termeni precum medii, moduri, mediane, procente sau deviaţii standard, iar datele pot fi create, ascunse sau denaturate prin metoda folosită pentru a le relata. Făcînd un comentariu asupra averii lui Bill Gates, estimată în acel moment la peste 50 de miliarde de dolari, Dan Willmott, ziarist la *PC Magazine*, scria că se puteau cumpăra 76,9 miliarde de tarte cu fructe marca Hostess cu suma respectivă, adică 288 de astfel de prăjituri pentru fiecare persoană din Statele Unite (1998, p. 334). Măsurile statistice pot oferi informaţii utile, dar astfel de date sprijină o concluzie doar atunci cînd le interpretaţi.

Artefactele

Exponatele reale, constînd din obiecte, benzi audio sau video, fotografii, care se prezintă pentru examinare publicului sînt numite **artefacte**. Dacă aţi urmărit vreodată la televizor emisiunea „Instanţa TV" sau o dramă care include un proces,

ştiţi la ce facem referire cînd vorbim despre folosirea artefactelor ca dovezi. Într-un proces, artefactele sau exponatele constituie dovezi „palpabile", în comparaţie cu dovezile aduse prin depoziţiile martorilor. Folosirea artefactelor drept dovezi poate mări efectul argumentării cînd în discuţie se află anumite teme. În depoziţia de mai jos a membrului Camerei Reprezentanţilor Charles Schumer, cu ocazia audierilor cu privire la intimidarea martorilor, observaţi modul în care folosirea unui artefact este posibil să fi contribuit la sporirea capacităţii sale de convingere.

> În unele cartiere, infractorii sînt destul de neobrăzaţi să lipească afişe prin care anunţă că persoanele care vor coopera cu poliţia vor fi ucise.
> Pentru ca mesajul să fie luat în serios, ei anexează şi liste cu martorii suspecţi.
> Iată în mîna mea cîteva astfel de afişe de ameninţare, precum şi cîteva liste cu martori care au fost expuse într-un cartier din acest oraş.
> Acestea sînt listele cu nume. Se spune aici că martorul X tocmai şi-a terminat depoziţiile în statul Maryland. Şi se continuă menţionînd ce li s-ar putea întîmpla acestora, precum şi unei întregi liste de alţi martori. („Witness Intimidation", 1994, p. 2)

Teste de verificare a artefactelor

Aceste teste se desfăşoară de obicei solicitînd publicului să-şi folosească propriile simţuri. Există doar două teste de verificare a artefactelor de care trebuie să ţineţi seama, şi anume :

Autenticitatea artefactului : Într-o epocă în care capacitatea de a edita benzi audio şi video a beneficiat de progrese tehnologice uluitoare, autentificarea artefactelor aduse ca dovezi constituie o reală problemă. Artefactele trebuie verificate pentru a se determina autenticitatea acestora. Nu a fost cumva un document sau o fotografie modificat(ă) ? Dovezile fotografice şi benzile audio care susţin afirmaţia că Elvis Presley ar fi încă în viaţă oferă o indicaţie clară a importanţei autentificării documentelor.

Reprezentativitatea artefactelor: Artefactele sînt adesea întrebuinţate în argumentele de valoare privind calitatea unui produs. Deoarece, de obicei, este imposibil să examinăm toate exemplarele unui anumit produs, se recurge la folosirea unui eşantion reprezentativ. Atunci cînd priviţi un hamburgher mare şi apetisant dintr-un clip publicitar la televiziune, probabil că vă întrebaţi de ce nu toţi hamburgerii pe care-i cumpăraţi la restaurantul ce serveşte mîncăruri la minut unde luaţi masa arată la fel. Ceea ce aplicaţi este un test de reprezentativitate al video-hamburgherului ca artefact.

Premizele

Dovezile faptice care sînt acceptate deoarece reprezintă convingeri sau experienţe omeneşti sînt numite **premize**. Există o serie de enunţări care, strict vorbind, pot fi considerate afirmaţii, care sînt crezute a fi adevărate într-o asemenea măsură încît sînt acceptate drept fapte fără a mai fi verificate. O premiză este acceptată deoarece există multe situaţii anterioare, fie relatate, fie înregistrate, în care ea a fost adevărată. Premizele sînt identificate prin observaţiile voastre personale cu privire la afirmaţiile făcute de oameni despre ceea ce cred ei sau provenite din surse de informaţii şi opinii tipărite ori de natură electronică.

Legile naturii, cum ar fi „apa caută cel mai de jos nivel al său", şi regulile nescrise ori pildele din înţelepciunea populară, cum ar fi „cine se uită la o maimuţă sfîrşeşte prin a o imita", tind să fie acceptate. Deoarece premizele reprezintă predicţii sau proiecţii bazate pe experienţă, ele pot fi verificate întocmai ca şi faptele de altă natură. În teorie, publicul şi-ar putea reţine pornirea de a da crezare unei premize pînă în momentul în care aceasta este verificată. O premiză reprezintă o convingere exprimată de cei care fac parte dintr-un domeniu şi este folosită drept dovadă pentru a economisi timp şi efort. Premizele sînt doar arareori verificate. Atunci cînd puteţi prezice ce premize anume vor fi acceptate de către un anumit

public, verificarea lor devine inutilă. Dacă procedaţi altfel, riscaţi să insultaţi inteligenţa publicului care vă ascultă. Cu toate acestea, cei ce învaţă regulile argumentării trebuie să verifice premizele prin identificarea justificării şi a sprijinului ei. Chiar şi cei versaţi în argumentare dau curs acestei cerinţe. Aşa cum spunea senatorul Paul Simon,

> Imităm ceea ce vedem la televizor [o manifestare a premizei de înţelepciune populară „cine se uită la o maimuţă sfîrşeşte prin a o imita"], fie că este vorba de un clip publicitar de 30 de secunde pentru o marcă de săpun ori de violenţa din programele televiziunii de divertisment. Şi aici aş dori să fac o deosebire între violenţa din emisiunile de divertisment şi cea din emisiunile de ştiri. Violenţa din emisiunile de ştiri nu preamăreşte violenţa. Cea din emisiunile de divertisment face acest lucru. Şi eu consider această deosebire extrem de importantă. („Violence on Television", 1992, p. 5)

Teste de verificare a premizelor

Deoarece încrederea pe care o acordăm unei premize se bazează pe ideea că lucrurile se vor petrece în viitor la fel cum s-au petrecut şi în trecut, testarea acesteia se poate dovedi o întreprindere dificilă. Cum premizele sînt valide în virtutea presupunerii că nu se va întîmpla nimic care să le anuleze validitatea, maniera în care trebuie să le testaţi este prin identificarea indicilor conform cărora circumstanţele, sau felul în care le interpretăm noi, nu se vor schimba. Decizia de a trimite în lagăr mii de americani de origine japoneză după bombardamentul de la Pearl Harbor s-a bazat pe premiza afirmată public că aceştia ar constitui o ameninţare la adresa siguranţei naţionale. Comportamentul unităţilor armatei terestre compuse din fiii acestor deţinuţi pe cîmpurile de luptă din Europa în timpul celui de-al doilea război mondial au dezminţit această premiză. Acest exemplu demonstrează pericolul care există atunci cînd hotărîrile se iau pe baza unor premize.

Multe premize reprezintă produsul metodei ştiinţifice, care serveşte şi la verificarea lor. Atunci cînd ne vedem confruntaţi cu o problemă – de exemplu, poate că, într-o bună dimineaţă, nu ne porneşte maşina – încercăm să găsim o explicaţie. Explicaţia ia forma unei ipoteze, o presupunere despre ceea ce ar putea fi sursa problemei: „Maşina mea nu porneşte pentru că bateria este moartă". Ipoteza afirmă dependenţa unui anumit lucru – capacitatea maşinii de a porni – de variabilitatea sau independenţa altuia – nivelul de energie existent în baterie. Ipoteza conform căreia bateria ar fi moartă se testează prin verificarea luminilor, radioului sau a claxonului. Dacă ele funcţionează, această manieră improvizată de măsurare a gradului de încărcare a bateriei vă arată că ipoteza este falsă şi că aveţi de verificat alte explicaţii, cum ar fi: siguranţe arse, cabluri desprinse sau un starter defect. Felul în care tocmai aţi procedat este în mare echivalent cu felul în care procedează, în laborator sau pe teren, şi cercetătorii din ştiinţele sociale sau fizice. Relatările tipărite ale descoperirilor făcute de ei pot fi folosite pentru a vă susţine afirmaţiile.

Dovezile ştiinţifice

Rezultatele experimentelor controlate pentru a verifica efectul presupus al unei variabile asupra alteia sînt numite **dovezi ştiinţifice**. De exemplu, un cercetător poate fi de părere că prescrierea unui anumit medicament pentru dependenţii de heroină ar putea reduce gradul de dependenţă al acestora. Prima variabilă, medicamentul de pe reţetă, este numit variabila independentă. Se pleacă de la ipoteza că modificările aduse acestei variabile produc schimbări la nivelul celei de-a doua variabile, dependenţa de heroină, ce reprezintă variabila dependentă. O a treia clasă de variabile, numite variabile de perturbare, include acele lucruri care ar putea reduce sau mări efectul prezis. Exemple de posibile variabile de perturbare ar putea fi durata de timp de cînd o persoană este dependentă de heroină sau faptul că o persoană mai e dependentă şi de alte droguri în afară de heroină.

Într-un *experiment desfăşurat în laborator*, cercetătorul deţine într-o anumită măsură controlul asupra manipulării variabilei independente, posibilitatea de a măsura variabila dependentă şi prezenţa variabilelor de perturbare. Într-un experiment de laborator, care testează efectul unui anumit medicament în reducerea dependenţei faţă de droguri, cercetătorul are posibilitatea de a manipula variabila independentă prin alegerea a două loturi de persoane dependente de droguri, administrînd medicamentul ce se testează unui lot, în vreme ce lotului martor i se administrează un placebo. Acestea constituie condiţiile de tratament pentru variabila independentă. Subiecţii incluşi în experiment ar urma să fie repartizaţi la întîmplare unui lot sau altuia, exceptînd cazul în care dorinţa de a controla una sau mai multe dintre variabilele de perturbare impune modificarea repartizării pe loturi de o manieră sau alta. Cercetătorul ar putea măsura indicatorii de natură fiziologică ai dependenţei pentru a evalua variabila dependentă. În fine, cercetătorul ar putea aplica testul statistic care concordă cu datele obţinute, pentru a compara lotul care primeşte medicamentul cu cel care ia un placebo. Exemplul de mai jos descrie un experiment de laborator:

> Într-un studiu în care unor pacienţi dependenţi atît de heroină, cît şi de cocaină li se administra buprenorfină pentru a li se reduce dependenţa de heroină, s-a observat o diminuare a cantităţii ambelor tipuri de drog folosite. Într-un alt studiu, recent apărut în revista *Science*, maimuţele care îşi autoadministrau cocaină au încetat definitiv să o mai folosească după ce li s-a administrat buprenorfină. De o manieră absolut remarcabilă, ele au încetat să mai folosească cocaina cu toate că substanţa rămăsese la dispoziţia lor. („Drugs in the 1990's", 1989, p. 170)

Într-un *experiment de teren*, variabila independentă este adesea manipulată mai degrabă de către lumea afacerilor sau de forţele sociale decît de cercetător. Cercetătorul identifică o modalitate de a măsura dependenta variabilă, precum şi de a afla căror condiţii de tratament le-a fost repartizat subiectul.

Dacă un cercetător ar fi interesat să evalueze impactul campaniilor de educaţie anti-SIDA asupra convingerilor şi comportamentelor consumatorilor de droguri administrate intravenos, un experiment de teren s-ar putea dovedi alegerea logică. Observaţi cum este descris un experiment de teren în exemplul de mai jos:

> Clienţii intervievaţi aveau vîrste cuprinse între 18 şi 44 de ani: 5% erau între 10 şi 19 ani; 50% erau între 20 şi 29; 40% erau între 30 şi 39; şi 5% erau între 40 şi 49 de ani. Grupul intervievat cuprindea 35 de bărbaţi (63%) şi 21 de femei (37%); 89% dintre clienţii incluşi în studiu erau de rasă albă şi 11% de rasă neagră. Nu au fost intervievaţi clienţi de origine hispanică sau asiatică...
>
> După propria lor părere, toţi participanţii la studiu considerau că au fost dependenţi de metamfetamină. Vîrsta medie la prima utilizare a metamfetaminei a fost de 20,6 ani; mai devreme la bărbaţi (18,7 ani) şi ceva mai tîrziu la femei (23,6 ani)...
>
> Injectarea intravenoasă a reprezentat ruta preferată de administrare a metamfetaminei în cazul a 62% dintre participanţi. Această rută a fost relatată de 74% dintre bărbaţi şi 43% dintre femei...
>
> Toţi utilizatorii prin injectare intravenoasă care au fost intervievaţi erau conştienţi de legătura existentă între folosirea în grup a aceluiaşi ac de seringă şi transmiterea virusului HIV. Cea mai mare parte dintre ei aflaseră în ultimele 6-12 luni de faptul că acul trebuie curăţat. Cu toate acestea, doar cîţiva dintre ei au declarat că foloseau întotdeauna un ac curat după ce apucaseră să afle cum să-şi cureţe trusa. Majoritatea erau de părere că persoana cu care împărţeau acul nu prezenta nici un risc pentru ei. Unii au relatat faptul că îşi curăţiseră acele de cîteva ori, pentru ca mai apoi să arate că, deoarece nu procedaseră mereu în acest fel, nu avea oricum rost să-şi bată capul. Unul dintre subiecţi a relatat un zvon conform căruia reziduurile de clorură de var rămase în ac ar scădea efectul metamfetaminei. („Drugs in the 1990's", 1989, pp. 92-93)

Cînd sînt folosite pentru a fundamenta un argument, dovezile ştiinţifice pot să nu pară prea diferite de alte tipuri de dovezi faptice sau de opinie. Totuşi, deoarece dovezile ştiinţifice folosesc uneori teste statistice privitoare la relevanţă, ele sînt diferite de alte tipuri de dovezi faptice prin aceea că enunţurile acestora despre observaţii directe sau indirecte includ o estimare a probabilităţii ca relaţia cauză-efect să fi fost produsă din pură întîmplare sau din coincidenţă. Dovezile ştiinţifice diferă de dovezile bazate pe opinie prin faptul că îşi derivă credibilitatea mai degrabă din rigoarea metodelor de observare decît din prestigiul persoanei care trage concluzii despre aceste observaţii.

Teste de verificare a dovezilor ştiinţifice

Aceste teste au drept scop principal verificarea gradului de oportunitate a metodologiei folosite în experimentul respectiv, precum şi a efectului posibil al legilor probabilităţii asupra rezultatelor acestuia. Din acest motiv, trebuie să înţelegeţi întotdeauna metodologia oricăror dovezi ştiinţifice pe care le folosiţi, pentru a fi în măsură să le explicaţi cum se cuvine ascultătorilor sau cititorilor voştri. Următoarele trei teste pentru dovezile ştiinţifice trebuie să fie întreprinse de fiecare dată.

Gradul de generalizare al contexului şi al subiecţilor: Experimentele de laborator oferă cercetătorilor un nivel mai mare de control asupra variabilelor care îi interesează decît experimentele de teren. Cu toate acestea, există voci care pun la îndoială măsura în care datele obţinute în laborator pot fi generalizate pentru majoritatea contextelor. Dacă un subiect se comportă agresiv atunci cînd e singur într-un mediu care nu îi este familiar după ce a urmărit scene de violenţă la televizor, putem oare să ne permitem să deducem de aici că aceeaşi persoană s-ar putea comporta agresiv după ce ar urmări aceeaşi emisiune acasă, poate în compania părinţilor sau, mai probabil, a fraţilor sau surorilor ori a unor persoane de aceeaşi vîrstă sau ocupaţie? În plus, din considerente de natură morală, o serie de experimente se desfăşoară pe subiecţi nonumani, cum ar fi şoarecii sau maimuţele. Dacă un anumit

B.C.U. „M. EMINESCU" IAŞI

aditiv alimentar produce îmbolnăvirea unui animal de laborator, putem oare să ne permitem să tragem de aici concluzia că el va cauza aceeaşi îmbolnăvire şi la oameni? Aplicarea acestor teste de verificare nu înseamnă că ar trebui să excludeţi orice dovezi ştiinţifice care provin din experimente de laborator sau din cercetări făcute pe subiecţi nonumani. Persoanele care conduc astfel de cercetări preîntîmpină adeseori asemenea obiecţii atunci cînd descriu metodologia pe care au adoptat-o şi prezintă limitele studiului lor. Este recomandabil să examinaţi argumentele pe care le oferă aceşti cercetători înainte de a respinge datele la care au ajuns.

Controlul şi manipularea variabilelor: Indiferent dacă se află în context de laborator sau de teren, cercetătorul ştiinţific trebuie să facă tot posibilul pentru a controla cît mai multe dintre variabilele care ar putea să afecteze acurateţea rezultatelor. Dacă cercetătorul are motive să creadă că membrii unuia dintre cele două sexe pot fi înclinaţi în chip firesc spre agresivitate sau sînt mai uşor influenţabili prin televiziune, atunci cercetătorul trebuie să se asigure că membrii ambelor sexe sînt repartizaţi în chip egal fiecărei condiţii de tratament ce aparţine de variabila independentă. Cu toate acestea, este practic imposibil să se controleze toate variabilele de perturbare posibile. Propriile voastre investigaţii asupra unei teme vă vor lămuri dacă cercetătorul a încercat sau nu să controleze variabilele de perturbare importante.

În plus, trebuie să verificaţi variabila independentă şi felul cum e aceasta manipulată. Este ea capabilă să influenţeze variabila dependentă şi e manipulată de o manieră semnificativă? Este vizionarea unui program de televiziune pe monitorul de 13 inci dintr-un laborator în măsură să producă acelaşi efect ca şi vizionarea aceluiaşi program acasă, pe un ecran TV mare, prevăzut cu sistem audio stereo? Dacă cercetătorii manipulează grupurile de tratament de o manieră care ţine cont de aceste diferenţe şi se semnalează o diferenţă, le permite cercetătorilor metodologia folosită să determine dacă diferenţa a fost cauzată de mărimea imaginii, de calitatea

sunetului, de cadrul în care a avut loc vizionarea sau de interacţiunea dintre două sau mai multe dintre aceste variabile? Din fericire, mare parte din cercetarea ştiinţifică apare în jurnale de referinţă la care colectivul de redacţie, alcătuit din profesionişti de primă mărime în domeniul respectiv, cercetează cu atenţie şi respinge acele lucrări înaintate pentru publicare ce prezintă erori de natură metodologică.

Concordanţa cu alte rezultate obţinute: Deşi concordanţa externă a fost discutată în termeni generali în raport cu temeiurile, indiferent de tipul de argument, în cazul dovezilor ştiinţifice se impune o atenţie specială. Concluziile experimentelor de teren sau de laborator depind de aplicarea unor teste statistice de determinare a semnificaţiei pentru a se evalua dacă variabila independentă poate să fi avut vreun efect asupra variabilei dependente. Atunci cînd cercetătorii susţin că efectul lui X asupra lui Y a fost semnificativ la nivelul .05, ei afirmă că există mai puţin de cinci şanse dintr-o sută ca fenomenele de magnitudinea observată să fi survenit din întîmplare sau prin coincidenţă. Rezultatele sînt provizorii şi depind de faptul dacă alţi cercetători care repetă experimentul obţin rezultate asemănătoare.

Posibilitatea de a reproduce experimentul se află în centrul metodei ştiinţifice şi necesitatea de a putea face acest lucru reprezintă motivul pentru care cercetătorii publică şi metodologia pe care au întrebuinţat-o pe lîngă rezultatele obţinute. Chiar dacă rezultatele ar fi adevărate, teoria probabilităţii sugerează că, dacă am reproduce studiul de o sută de ori, alegînd de fiecare dată la întîmplare un nou set de subiecţi din populaţia disponibilă, testul nostru statistic privitor la efectul lui X asupra lui Y ar putea oferi rezultate nesemnificative în trei sau patru dintre cazuri. Dacă concluzia unei dovezi de natură ştiinţifică nu concordă cu alte rezultate, trebuie să găsiţi motivul cu ajutorul căruia să puteţi explica diferenţa. A fost folosită o metodologie diferită sau au avut loc schimbări relevante în cadrul populaţiei din care au fost prelevate eşantioanele în perioada de timp scursă între cele două studii?

Dacă nu aveţi cum să găsiţi un motiv pentru rezultatele neconcordante, adoptaţi o atitudine extrem de sceptică în privinţa lor.

Dovezile bazate pe opinii

În vreme ce dovezile de natură faptică descriu fără a emite judecăţi sau evaluări, opiniile sînt judecăţi şi interpretări – percepţia altcuiva despre faptele în discuţie. Oricine poate emite o opinie, dar în argumentare dovezile bazate pe opinii se referă de obicei la recurgerea la opiniile experţilor din domeniul în care pledaţi.

> ***Dovezile bazate pe opinii** constau în enunţuri evaluative şi de interpretare, formulate de un expert într-un anumit domeniu, cu privire la materialul faptic care aparţine domeniului respectiv.*

Opiniile experţilor într-un anumit domeniu oferă pledanţilor şi publicului accesul la cunoştinţele de strictă specialitate deţinute de experţii respectivi. Dacă ar fi să discutăm constituţionalitatea impunerii de limite duratei mandatului în cazul membrilor Senatului şi ai Camerei Reprezentanţilor, cine ar fi mai în măsură să ne lămurească decît cei care au redactat documentul, pe care Thomas Mann (din partea Brookings Institution) i-a parafrazat în depoziţia sa.

> Creatorii Constituţiei au respins în mod explicit rotaţia obligatorie. Ei au dezbătut chestiunea, au reflectat îndelung la aceasta. Antifederaliştii au susţinut-o şi nu au avut cîştig de cauză. Madison, Hamilton şi federaliştii nu doreau să stîrpească ambiţia, ci să-i confere sens; nu doreau să scoată Congresul în afara sistemului politic, ci să-l facă cît mai mult posibil parte din acesta; nu doreau să clădească un templu, ci un for pentru guvernare. („Term Limits...", 1993, pp. 9-10)

Dacă discutăm despre economie, putem face apel la opiniile unor economişti respectaţi şi cunoscuţi la nivel naţional, cum ar fi Milton Friedman şi Paul Samuelson. Dar nu toţi experţii sînt recunoscuţi la nivel naţional. Pentru a găsi un expert, trebuie să căutăm persoane care se bucură de referinţe solide în domeniul în care discutăm.

Deoarece opiniile îndeplinesc rolul de a evalua şi de a interpreta informaţiile faptice, ele seamănă adesea cu nişte enunţări ale unor afirmaţii. Singura diferenţă reală între o afirmaţie pe care aţi putea enunţa-o atunci cînd construiţi un argument şi opinia unui expert este că nivelul de competenţă al sursei care emite opinia respectivă e un fel de dovadă în şi prin ea însăşi. Titlurile ştiinţifice sau de altă natură deţinute de sursă conferă acestor opinii valoare probativă. Norman Mineta, membru al Camerei Reprezentanţilor, a citat un astfel de martor în calitate de expert pentru a-şi susţine afirmaţia că internarea americanilor de origine japoneză în timpul celui de-al doilea război mondial a fost motivată de rasism şi frică, mai degrabă decît de vreo necesitate de natură militară.

> Generalul John L. DeWitt, şeful Comandamentului de Apărare pentru zona de vest şi un personaj care a avut un rol crucial în procesul deportărilor, a ajuns pînă acolo încît, atunci cînd s-a referit la faptul că nici un act de comportament neloial nu fusese comis de americanii de origine japoneză, a declarat: „Însuşi faptul că nici un sabotaj nu a avut loc pînă în momentul de faţă este o indicaţie alarmantă şi de natură să confirme că o astfel de acţiune va avea loc". („Japanese-American and Aleutian Wartime Relocation, 1984, p. 75)

În măsura în care sîntem impresionaţi de rolul istoric al generalului în evenimentele aflate în discuţie, declaraţia sa susţine afirmaţia membrului Camerei Reprezentanţilor Norman Mineta privitoare la rasism şi frică, fără a mai fi nevoie de o verificare suplimentară.

Atunci cînd titlurile ştiinţifice sau de altă natură ale sursei sînt omise, valoarea probativă a opiniilor sale se poate baza doar pe apropierea acestora de valorile împărtăşite de ascultător sau de cititor.

> Aspectul asupra căruia insist nu este să aducem Congresul mai aproape de popor sau să-i cerem să ne dea şi mai mult socoteală. El este în acest moment, înainte de toate, prea apropiat şi mult prea supus poporului. Ideea mea e, mai degrabă, să creăm ceea ce profesorul Mansfield de la Harvard numeşte distanţa constituţională între popor şi reprezentanţii săi, astfel încît reprezentanţii să poată delibera cu adevărat, cu gîndul – după cum spune sloganul – nu la următoarele alegeri, ci la următoarea generaţie. („Term Limits...", 1993, p. 209)

Habar nu avem ce anume predă profesorul Mansfield, ci doar că el sau ea predă. În absenţa titlurilor sale ştiinţifice sau de altă natură, opinia este acceptată ca dovadă doar de către un ascultător sau un cititor ale cărui opinii nu sînt contrare acesteia. În esenţă, opinia unei surse căreia nu i se menţionează titlurile ştiinţifice sau de altă natură funcţionează ca dovadă numai dacă este acceptată drept premiză de către public.

Acest fapt ridică o problemă interesantă. În revistele precum *Time* sau în ziarele de circulaţie naţională cum ar fi *Washington Post*, titlurile ştiinţifice ori de altă natură ale autorului nu ne sînt furnizate. În unele cazuri, nici măcar nu ni se spune cine este autorul. Puteţi folosi un astfel de material ca pe opinia unui expert? Sigur că da! În această situaţie, sursele de ştiri recunoscute la nivel naţional, cum ar fi cele menţionate, sînt recunoscute drept surse de informaţii demne de încredere. Reputaţia publicaţiei ţine locul titlurilor ştiinţifice sau de altă natură care sprijină opinia respectivă. Totuşi, sursele ce provin din ştiri nu sînt infailibile. Este de obicei prudent să verificaţi opiniile pe care le conţin cu ajutorul celor provenite de la experţii recunoscuţi, atunci cînd daţi peste ceea ce aţi considera a fi dovezi pe bază de opinii care să merite acest efort.

De obicei, un articol dintr-un ziar sau dintr-o revistă de ştiri ce are un autor cunoscut sau omis vă va servi drept sursă secundară pentru opinia care se bucură de autoritate a unui expert, ca în exemplul următor.

> În cartea sa *Rosturile poveştilor*, [Bruno] Bettelheim ne arată cît de irelevant se dovedeşte a fi demersul prosocializant pentru nevoile reale ale copiilor. „Deoarece în fiecare moment al vieţii sale copilul este expus societăţii în care trăieşte, el va învăţa cu siguranţă să facă faţă condiţiilor impuse de aceasta, cu condiţia ca resursele sale interne să-i permită acest lucru." Concentrîndu-se doar asupra comportamentului său exterior (spiritul de cooperare, de ajutorare a celorlalţi), cei care propun demersul prosocializant neglijează copilul însuşi – acel copil speriat, plin de frămîntări, „dominat de imensele lui anxietăţi faţă de ce anume se va petrece cu el şi cu aspiraţiile sale". Dificultăţile pe care le întîmpină un copil îi apar acestuia atît de uriaşe, angoasele sale sînt atît de imense, convingerea că va da greş este atît de puternică, ne spune Bettelheim, încît fără o încurajare de cea mai viguroasă speţă el se află constant în pericol de a cădea pradă disperării, „de a se retrage complet în sine, cît mai departe de lume". Ceea ce copiii au imperioasă nevoie să afle din poveştile pentru copiii nu sînt lecţiile despre cum să conviețuiască laolaltă cu alţii, ci „certitudinea" care le permite să supravieţuiască, şi anume „că reuşita este posibilă" – că monştrii pot cădea sub spadă, că nedreptatea poate fi îndreptată şi că toate obstacolele pot fi depăşite pe drumul anevoios către statutul de adult. (Karp, 1984, p. 43)

În această situaţie, credibilitatea opiniei derivă, în egală – dacă nu chiar în mai mare – măsură, din sursa pe care a citat-o dl Karp, cît şi din propriile sale titluri ştiinţifice sau de altă natură. Deşi soluţia ideală ar fi să-l citiţi pe Bettelheim şi să-l citaţi ca sursă primară, utilizarea de materiale provenite din surse secundare este acceptabilă.

Atunci cînd folosiţi dovezi bazate pe opinii drept probe, nu trebuie să uitaţi că ele nu constituie fapte, ci mai degrabă o interpretare sau o explicaţie a acestora. Sursele care provin de la autorităţi ştiinţifice sau de la experţi oferă interpretări sau judecăţi despre fapte şi se află întotdeauna la un pas distanţă de obiectele, statisticile şi evenimentele care alcătuiesc baza faptică a acestui tip de surse. Opinia experţilor e acceptată de către ascultător sau de către cititor doar atunci cînd se

consideră că expertul are pregătirea care-l îndreptăţeşte să propună interpretarea respectivă ori să emită judecata sau cînd, prin declaraţia sa, expertul confirmă ceea ce ascultătorul ori cititorul bănuieşte sau crede deja.

Spre deosebire de fapte, opiniile nu pot fi verificate în mod direct. Cu toate acestea, faptul nu ne permite să tragem concluzia că nu avem cum să verificăm dovezile bazate pe opinii. Dovezile bazate pe opinii pot fi rareori judecate drept adevărate sau false în acelaşi mod în care putem afirma acest lucru despre dovezile de natură faptică. Deoarece o opinie reprezintă convingerea pe care o are cineva despre faptele în discuţie, ea poate fi contrazisă de către opinia pe care o are altcineva despre aceleaşi fapte. Nu uitaţi că unele dintre cele mai valoroase minţi ale secolului al XVI-lea erau convinse că plumbul poate fi transmutat în aur cu condiţia să se descopere formula chimică potrivită.

Nivelul de competenţă al sursei : Atunci cînd recurgem la dovezi bazate pe opinii, sîntem în căutare de ceea ce justiţia numeşte martor expert. Cu toate că atunci cînd vine vorba de anumite subiecte, opiniile noastre pot cîntări la fel de greu, este imposibil ca fiecare dintre noi să dispună de gradul de experienţă necesar pentru a emite judecăţi valide despre toate fenomenele care survin de-a lungul vieţii. Dacă vreţi să aflaţi ce automobil este mai fiabil, opinia unui pilot de încercare de la o agenţie independentă de protecţie a consumatorului se poate dovedi mai importantă decît opinia mamei voastre, care conduce un Ford vechi de douăzeci de ani. Atunci cînd verificăm nivelul de competenţă al sursei, ceea ce ne preocupă sînt titlurile ştiinţifice sau de altă natură care îndreptăţesc persoana respectivă să se pronunţe cu privire la problema în chestiune. Cercetaţi pregătirea, antecedentele, precum şi experienţa acestor persoane în domeniul lor de competenţă. În măsura în care publicul vostru va fi dispus să accepte respectivele titluri ştiinţifice sau de altă natură, opinia experţilor citaţi va avea greutate.

Obiectivitatea sursei : Ca regulă generală, căutaţi cea mai imparţială sursă de dovezi bazate pe opinii. Deşi este practic imposibil ca experţii să rămînă total imparţiali faţă de domeniile de care se ocupă, cu cît o opinie este mai obiectiv enunţată, cu atît ea va fi mai credibilă. În situaţiile în care nu se poate evita citarea unui pasaj lipsit de obiectivitate, acest fapt trebuie semnalat fără echivoc, astfel încît cititorul sau ascultătorul să fie conştient de părtinirea respectivă.

Baza faptică a opiniei : Ca şi în cazul informaţiilor statistice, credibilitatea dovezilor pe bază de opinii poate avea de suferit dacă opinia este întemeiată pe informaţii din surse secundare. Deşi multe opinii privitoare la întîmplări de importanţă istorică ajung, prin forţa lucrurilor, să ne parvină cu multă vreme după ce faptele s-au petrecut, cele mai credibile judecăţi sînt cele formulate de un observator priceput aflat la faţa locului în momentul în care se întîmplă ceva important.

Rezumatul capitolului privitor la tipurile de dovezi şi metodele de verificare a acestora

1. *Exemplele şi ilustraţiile* descriu sau relatează evenimente, fenomene care există. Exemplele sînt enunţuri succinte ; ilustraţiile sînt relatări mai detaliate.
   A. A fost relatarea faptică făcută de către o sursă competentă ?
   B. Au fost informaţiile relatate cu acurateţe ?
   C. A fost persoana care relatează cea care a întreprins observarea iniţială sau relatarea este bazată pe informaţii culese de altcineva ?
   D. A fost relatarea bazată pe o observare recentă a fenomenelor ?
   E. A fost cel care relatează relativ obiectiv faţă de materialul relatat ?

2. *Statisticile* reprezintă, de o manieră numerică, informaţii despre oameni, evenimente şi fenomene ; ele pot fi exprimate în cifre brute sau sub formă de procentaje ori medii.
   A. Au fost statisticile realizate de o sursă demnă de încredere ?
   B. Au fost statisticile realizate cu acurateţe, pornind de la un eşantion suficient de mare, şi au acoperit acestea o perioadă de timp destul de întinsă ?
   C. Folosesc comparaţiile statistice unităţi comparabile ?
   D. Reprezintă metoda de raportare a datelor o relatare principială şi nepărtinitoare a ceea ce s-a măsurat ?
3. *Artefactele* reprezintă exponate propriu-zise ale unor lucruri, cum ar fi obiectele, benzile audio şi video, fotografiile şi diagramele.
   A. Este artefactul autentic sau a fost modificat într-un fel sau altul ?
   B. Dacă se presupune că artefactul reprezintă o anumită clasă de obiecte, este acesta cu adevărat reprezentativ pentru acea clasă de obiecte ?
4. *Premizele* sînt afirmaţii faptice care capătă statut de dovezi în virtutea acceptării lor ca reflectări ale experienţelor şi trăirilor omeneşti.
   A. Există vreun motiv pentru a crede că circumstanţele sau reprezentările pe care le avem despre acestea nu s-au modificat într-o asemenea măsură încît să invalideze premiza ?
5. *Dovezile ştiinţifice* oferă rezultatele experimentelor de laborator şi de teren cu privire la efectul unei variabile asupra alteia.
   A. Sînt rezultatele studiului generalizabile dincolo de cadrul în care a fost condusă cercetarea şi de subiecţii implicaţi ?
   B. Sînt controlate variabilele de perturbare, iar cele independente sînt manipulate de o manieră semnificativă ?
   C. Sînt concluziile în concordanţă cu cele ale altor studii, realizate cam în aceeaşi perioadă de timp şi recurgînd la metodologii similare ?

6. *Opiniile* sînt enunţuri evaluative şi de interpretare emise de un expert într-un domeniu cu privire la informaţii de natură faptică care aparţin acelui domeniu.
   A. Este sursa un expert acreditat în domeniul respectiv, prin pregătirea, antecedentele sau experienţa sa ?
   B. Este sursa relativ obiectivă ?
   C. Există o bază faptică credibilă pentru opinia respectivă ?

Cum se notează dovezile

Trebuie să ştiţi cum să notaţi materialul pe care îl descoperiţi, pentru a-l face cît mai util atunci cînd vine vremea să-l folosiţi pentru crearea de argumente. Un lucru este să găsiţi informaţii în bibliotecă sau pe Internet şi cu totul altceva e să le organizaţi astfel încît să vă fie accesibile imediat. Poate că vă faceţi treaba destul de bine cu un carneţel de notiţe, plin de informaţii de tot felul, sau cu un dosar cu şină, plin ochi cu pagini xerocopiate. Totuşi, majoritatea dintre noi nu reuşesc să fie eficienţi procedînd în acest fel. Ceea ce vă prezentăm este un sistem funcţional, care pleacă de la premiza că un sistem organizat de fişare vă va transforma într-un pledant mai bun. Lipsa unui sistem eficace pentru notarea şi organizarea materialelor reprezintă una dintre cel mai des întîlnite probleme cu care se confruntă atît pledanţii debutanţi, cît şi cei cu experienţă.

Primul pas către o cercetare eficientă este să aveţi o idee limpede despre ce fel de dovezi căutaţi. Analiza pe care o faceţi temei de discuţie ar trebui să vă ajute să o luaţi pe drumul cel bun. În fazele iniţiale de lucru la o temă de discuţie, încercaţi să descoperiţi ce informaţii sînt disponibile răsfoind sumare, prefeţe şi paragrafele de început ale surselor pe care le găsiţi. Citiţi atît pentru a găsi idei, cît şi exemple, statistici şi enunţuri de opinii. O dată ce aţi trecut în revistă informaţiile disponibile, căutaţi lucruri anumite – o statistică ce fundamentează o legătură pe care vreţi să o susţineţi,

opinia unui expert pentru a sprijini o justificare. Lăsaţi pe mai tîrziu preocuparea privitoare la calitatea dovezilor pe care le găsiţi: pentru moment, principala voastră grijă trebuie să fie cantitatea. Ideea de bază pe care nu trebuie să o uitaţi este că nu aveţi cum să fiţi eficienţi în procesul găsirii de dovezi decît dacă vă este cît se poate de limpede care sînt argumentele pe care încercaţi să le dovediţi. Faptul că iniţial citiţi pentru a descoperi idei vă permite să vă faceţi o părere despre ce anume se poate dovedi cu ajutorul resurselor care vă stau la dispoziţie şi vă fereşte să irosiţi timp mai tîrziu, căutînd dovezi care s-ar putea să nu existe.

Al doilea pas în procesul de cercetare presupune alcătuirea unei bibliografii adnotate şi are loc concomitent cu primul pas. Pe măsură ce investigaţi fiecare sursă tipărită, notaţi titlul, autorul, editura, data apariţiei şi numerele paginilor (acolo unde are rost) pe o fişă de indexare; vă recomandăm ca aceasta să fie de mărimea unei coli A 4 tăiată în două. Ni se pare de asemenea o idee bună să includeţi cotele tuturor materialelor pe care le-aţi consultat la bibliotecă, astfel încît să le puteţi găsi rapid din nou. Procedaţi la fel cu resursele electronice, dar folosiţi în locul cotelor de bibliotecă Locatorul Uniform de Resurse (URL) sau adresa de Web, pentru a putea accesa din nou resursele respective pe Internet. În cîteva fraze, scrieţi foarte pe scurt punctul de vedere al autorului, un sumar a ceea ce conţine sursa, precum şi o succintă evaluare personală a acesteia. Scopul unei astfel de fişe bibliografice este de a vă oferi o idee generală despre ce anume conţine o sursă. Alocaţi cîte o singură fişă pentru fiecare sursă şi găsiţi o modalitate de a le păstra în ordine, fie alfabetic, după autor, fie cronologic, după data apariţiei, fie conceptual, după temele de discuţie pe care le tratează.

Cel de-al treilea pas în procesul de cercetare presupune extragerea anumitor fapte şi opinii pe baza unui sistem organizat, care vă va permite să găsiţi ceea ce căutaţi atunci cînd veţi fi gata să vă construiţi argumentele. Alcătuirea unui astfel de sistem nu trebuie să fie foarte sofisticată. Din nou,

vă recomandăm folosirea unor fişe de indexare pentru notarea separată a fiecărui fapt sau enunţ de opinie. Treceţi autorul, competenţele acestuia, titlul, publicaţia sau editura, data apariţiei şi numărul paginii în partea de sus a fiecărei fişe; mai apoi, cu multă atenţie, notaţi faptul sau opinia. Pentru sursele de pe Internet, includeţi cît mai multe dintre reperele de mai sus, precum şi adresa furnizată de Locatorul Uniform de Resurse (URL), însoţită de data la care aţi cules informaţiile, deoarece sursele de pe Internet pot dispărea sau îşi pot schimba adresa pe nepusă masă. Acribia este absolut indispensabilă. Omiterea unui cuvînt, a unui semn de punctuaţie sau a unei expresii poate afecta hotărîtor sensul faptei sau al opiniei respective. Fiţi atenţi mai ales atunci cînd vă notaţi informaţii de natură statistică. Într-un moment de tensiune, e mult mai greu să citiţi greşit 3,6 milioane decît 3.600.000. De asemenea, fiţi siguri că sursa s-a referit la „milioane" şi nu la „miliarde". Este destul de uşor să vă încurcaţi cînd aveţi de-a face cu informaţii de natură statistică.

O dată ce aţi notat informaţiile pe un număr oarecare de fişe, va trebui să le aranjaţi de o manieră care să vă faciliteze localizarea unei anumite dovezi mai tîrziu. Dacă aveţi nevoie de o anumită opinie pentru a susţine o justificare, nu vă apucaţi să răsfoiţi 60 de fişe de indexare ca să o găsiţi, ca după aceea să mai răsfoiţi încă o dată prin celelalte 59 pentru a localiza materialul necesar pentru fundamentarea următorului argument. Un sistem de organizare vă va ajuta să evitaţi această goană printre hîrtii. Cel de-al patrulea pas în procesul de cercetare presupune crearea unui sistem de indici tematici pentru organizarea fişelor voastre de indexare.

Sistemul presupune notarea pe fiecare fişă a unor titluri concise, simple şi bazate pe argumentul pe care îl sprijină. Consideraţi acest proces crearea unei versiuni proprii a sistemului de Indici Tematici stabiliţi de Biblioteca Congresului. Titlul oferă un rezumat de două-trei cuvinte al informaţiilor pe care le conţine fişa. Să presupunem că aveţi de pledat

despre conducătorii auto aflaţi sub influenţa alcoolului. Cîteva titluri de indici tematici ar putea fi următoarele:

Legi la nivel statal – California
Legi la nivel statal – Nebraska
Decese, anual
Răniri, anual
Soluţie propusă – dispozitiv de blocare a cheii de contact
Soluţie propusă – controale prin sondaj..

Aceste titluri, cunoscute de obicei sub numele de etichete, vă vor facilita organizarea unor mari cantităţi de material sub forma unor categorii înrudite şi vă vor ajuta să deosebiţi dintr-o singură privire fişele ce aparţin unei anumite categorii de toate celelalte fişe. Cel mai important lucru de reţinut despre etichete este că ele servesc scopurilor voastre şi că trebuie să aibă sens pentru voi. Ele oglindesc impresia voastră personală asupra conţinutului unei anumite fişe. Deoarece de acum aveţi o cantitate mare de text pe o fişă redusă ca dimensiuni, puteţi evita într-o anumită măsură o posibilă confuzie dacă notaţi etichetele cu cerneală de o altă culoare.

Deoarece statutul de discipol în ale argumentării v-ar putea impune atît susţinerea, cît şi respingerea aceleiaşi moţiuni, este posibil să adunaţi dovezi de ambele părţi. Dacă nu sînteţi atenţi, e posibil ca dovezile pe care le-aţi găsit potrivite pentru o anumită parte a moţiunii să se amestece cu cele potrivite pentru cealaltă parte. Folosirea unor fişe de indexare pentru susţinere şi respingere de culori diferite poate evita o astfel de situaţie. Dacă nu puteţi găsi fişe de culori diferite, atunci fişele de mărime diferită pot servi la fel de bine pentru a face deosebirea. Dacă cursul de argumentare la care participaţi presupune investigarea mai multor arii tematice, ideea cu culoarea sau mărimea diferită poate fi utilizată pentru ca dovezile de la o moţiune să nu se amestece cu cele create pentru o alta.

Deşi aceste sugestii pot părea inutil de complicate, vă asigurăm că ele sînt importante. Şi asta deoarece dovezile sînt vitale în fundamentarea afirmaţiilor, ele reprezentînd legătura

dintre elementele unei argumentări eficiente. Cu cît veţi aborda mai sistematic procesul descoperirii şi înregistrării materialelor faptice şi de opinie, precum şi pe cel al creării unei modalităţi de facilitare a localizării lor prompte, cu atît vă veţi descurca mai bine în construirea de argumente.

Cunoaşterea tipurilor de dovezi folosite pentru construirea de argumente, a testelor pe care aceste dovezi trebuie să le treacă, precum şi a mijloacelor de a descoperi şi nota informaţiile vă permite să începeţi să vă pregătiţi argumentele. Capitolul care urmează vă învaţă cum să vă transformaţi ideile în argumente prin examinarea relaţiei dintre temeiuri, afirmaţie şi justificare în procesul de creare a raţionamentelor.

Lecturi suplimentare recomandate

Broudy, H.S. (1981), *Truth and Credibility : The Citizens' Dilemma*, New York, Longman.
Harry Broudy propune întrebarea : cînd doi experţi cu reputaţii egale nu sînt de acord, cum ştie cetăţeanul obişnuit pe cine să creadă ? Broudy examinează varietatea de dovezi pe care experţii le oferă pentru a fundamenta argumente despre fapte, valori şi strategii care îi privesc pe toţi americanii. În această carte, care se citeşte cu multă plăcere, el ne explică cum să ne dăm seama dacă cineva este expert, de ce experţii au păreri diferite, precum şi care e rolul pe care îl joacă sursele noastre personale de convingeri în felul în care apreciem nivelul de expertiză al altora.

Kazoleas, D.C. (iarna 1993), „A Comparation of the Persuasive Effectiveness of Qualitative vs. Quantitative Evidence", *Communication Evidence*, 41, pp. 40-50.
Acest articol reprezintă un exemplu de argumentare de natură faptică şi de testare a unei ipoteze, precum şi un studiu formal al puterii persuasive a dovezilor. Cercetarea compară reacţiile publicului la statisticile (dovezi cantitative) şi la relatările (dovezi calitative) folosite în argumentare. Kazoleas a descoperit că publicul tinde să-şi reamintească, şi ca atare să fie mai influenţat de către, relatările calitative incluse în exemple şi mai ales în ilustraţii.

Kimble, G.A. (1978), *How to Use and Misuse Statistics*, Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall.
Dovezile ştiinţifice şi cele de natură statistică sînt folosite pe scară largă în argumentare. Această carte propune o scurtă privire utilă asupra metodei ştiinţifice şi o discuţie aprofundată a statisticilor, mai ales a tipurilor folosite pentru testele de semnificaţie în experimentele de teren şi în cele de laborator. Scopul cărţii este realizarea unei alfabetizări în domeniul statisticii, mai degrabă decît dobîndirea unei abilităţi de natură numerică. O recomandăm acelor studenţi care anticipează o anumită necesitate de a dezvolta o înţelegere aprofundată a acestei forme de gîndire analitică sau acelor studenţi care sînt în mod special interesaţi de folosirea dovezilor de natură ştiinţifică şi statistică.

Levine, J.R., Baroudi, C., Young, M.L. (1998), *The Internet of Dummies* (ediţia a V-a), San Mateo, CA, IDG Books Worldwide.
Pentru cei care nu reuşesc să priceapă nimic din manualul ce însoţeşte programele de calculator şi sînt intimidaţi de celelalte cărţi de pe piaţă, seria cărţilor ...pentru proşti *a reprezentat salvarea. Această carte acoperă chestiunile esenţiale referitoare la Internet. Explică ce este Internetul, cum să îl folosiţi pentru a trimite poştă electronică, cum să accesaţi şi să descărcaţi fişiere de pe un alt computer atunci cînd aveţi deja idee unde se află informaţia pe care o căutaţi, cum să o localizaţi şi să o descărcaţi dacă nu aveţi idee, folosind o varietate de maşini de căutare. Ediţia de faţă cuprinde o serie de informaţii fascinante despre cum se pot face cumpărături prin Internet, care vă pot fi utile în contextul argumentării doar dacă această chestiune se întîmplă să fie subiectul moţiunii voastre.*

Mann, T. (1986), *A Guide to Library Research Methods*, New York, Oxford University Press.
Există lucruri pe care le-am aflat despre cum pot fi valorificate la maxim resursele unei biblioteci de-abia din această carte şi trebuie să ştiţi că ne-am petrecut întreagă noastră existenţă ca adulţi în mediul universitar. Mann discută absolut totul, începînd cu cărţile şi mergînd pînă la seriale şi la documentele guvernamentale, la căutările pe Internet şi la indicaţii despre cum să folosiţi arhivele. El ilustrează concepte despre cercetare cu exemple adunate din anii de experienţă ca bibliotecar pentru referinţe generale în Sala Principală de lectură a Bibliotecii Congresului. Pentru că există şi în ediţie ieftină, nu vă puteţi permite să nu cumpăraţi această carte. Vă va ajuta la fiecare obiect de studiu pentru care veţi avea de scris o lucrare de cercetare.

Reinard, J.C. (1998), „The Empirical Study of the Persuasive Effects of Evidence: The Status after Fifty Years of Research", *Human Communication Research*, 15, pp. 3-59.
După cum sugerează şi titlul, cei care studiază comunicarea umană au dorit de mult să ştie ce factori conferă eficienţă sau ineficienţă dovezilor în procesul de a convinge un public să-şi modifice convingerile ori comportamentul. Reinard rezumă rezultatele cercetărilor cuprinse în studiile întreprinse în domeniul comunicării de-a lungul a cinci decade. Această iniţiativă reprezintă un rezumat excelent, deoarece Reinard compilează rezultatele cercetărilor sub formă de tabele, fapt ce le face uşor de înţeles şi de folosit în evaluarea potenţialului persuasiv al diferitelor tipuri de dovezi faptice.

Wright, E.T. (1990), *Evidence: How and When to Use the Rules to Win Cases*, Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall.
Majoritatea testelor de verificare pe care le aplicăm dovezilor se inspiră din cele folosite în domeniul juridic. Wright explică pentru neprofesionişti regulile aplicabile dovezilor în domeniul juridic. Extrem de utile pentru cei care studiază argumentarea sînt discuţiile sale cu privire la relevanţă, mărturia bazată pe opinia martorilor care nu sînt experţi, precum şi fundamentele mărturiei bazate pe opinia martorului expert.

Bibliografie

„Children Carrying Weapons: Why the Recent Increase?" (1 octombrie 1992), Washington, D.C., Comitetul pentru chestiunile de natură judiciară, Senatul S.U.A.

„Record Labelling" (19 septembrie 1985), Washington, D.C., Comitetul pentru comerţ, ştiinţă şi transport, Senatul S.U.A.

„Urban Grocery Gap" (30 septembrie 1992), Washington, D.C., Comitetul special desemnat în problema foamei, Camera Reprezentanţilor S.U.A.

„Drugs in the 1990's : New Perils, New Promise" (31 august 1989), Washington, D.C., Comitetul pentru chestiunile de natură judiciară, Senatul S.U.A.

„Witness Intimidation" (4 august 1994), Washington, D.C., Comitetul pentru chestiunile de natură judiciară, Camera Reprezentanţilor S.U.A.

Jacobson, T.E., Cohen, L.B. (august, 1997), „Teaching Students to Evaluate Internet Sites", *The Teaching Professor*, p. 4.

Karp, W. (aprilie-martie 1984), „Where the Do-Gooders Went Wrong", *Channels*, pp. 41-47.

„Term Limits for Members of the U.S. Senate and House of Repre-santatives" (18 noiembrie 1993 şi 29 iunie 1994), Washington, D.C., Comitetul pentru chestiunile de natură judiciară, Camera Reprezentanţilor S.U.A.

Mann, T. (1993), *Library Research Models. A Guide to Classi-fication, Cataloging, and Computers*, New York, Oxford University Press.

McGuire, M., Stilborne, L., McAdams, M., Hyatt, L. (1997), *The Internet Handbook for Writers, Research and Jurnalists*, New York, Guilford Press.

„Japanese-American and Aleutian Wartime Relocation" (20, 21, 27 iunie şi 12 septembrie 1984), Washington, D.C., Comitetul pentru chestiunile de natură judiciară, Camera Reprezentanţilor S.U.A.

Stentz, Z. (2 octombrie 1998), „Hack Job", *Entertainment Weekly*, p. 80.

„Violence on Television" (15 decembrie 1992), Washington, D.C., Comitetul pentru chestiunile de natură judiciară, Camera Reprezentanţilor S.U.A.

Willmott, D. (30 iunie 1998), „New Perspectives on Wealth", *PC Magazine*, p. 334.

7

Cum voi demonstra logic în faţa publicului?

Argumentarea este un proces de formulare de deducţii. Pe măsură ce descoperiţi informaţii despre o temă de discuţii, emiteţi presupuneri privitoare la legăturile care există între ele, cît şi referitor la modul în care aceste informaţii ar putea confirma sau infirma propriile voastre idei despre tema respectivă. Începeţi să fiţi preocupaţi de crearea de argumente viabile. Dar ce anume conferă viabilitate unui argument? Parţial, un argument este viabil deoarece dovezile folosite pentru a fundamenta concluzia au fost verificate sub aspectul validităţii lor, dar viabilitatea unui argument nu se poate limita doar la stabilirea validităţii dovezilor care îl susţin. Legăturile dintre dovezi şi concluzia pe care acestea o sprijină se întemeiază pe raţionamente. Dacă studiaţi procesul emiterii de raţionamente, atunci cînd le cereţi cititorilor sau ascultătorilor voştri să fie de acord că dovezile pe care le aduceţi îndreptăţesc acceptarea concluziei voastre, ceea ce urmăriţi de fapt este să le demonstraţi logica deducţiei create. Am arătat în capitolul 5 că această legătură de natură deductivă este întemeiată cu ajutorul „justificării", deoarece aceasta poate fi verificată pentru a i se stabili validitatea. Atunci cînd „justificarea" a trecut testul de verificare, putem spune că argumentul e viabil.

Procesul emiterii de raţionamente se bazează pe capacitatea de a recunoaşte tipare obişnuite, din viaţa de zi cu zi. Să analizăm o astfel de experienţă, destul de frecventă de

altfel, din viaţa de căminist: vă întîlniţi cu Dennis şi cu Paul; Dennis duce o găleată goală, iar Paul este ud ciuciulete. La ce anume vă gîndiţi privindu-i? Deoarece nu v-aţi aflat la faţa locului pentru a vedea cu propriii ochi cum a ajuns Paul să fie ud, probabil că aţi dedus cauza pentru care Paul este astfel. Experienţa vă sugerează faptul că concluzia: „Dennis i-a turnat o găleată de apă în cap lui Paul" e viabilă. Cît de credibil susţin însă temeiurile – faptul că Paul este ud şi că Dennis duce o căldare goală – concluzia de mai sus? Cît de probabil e faptul că concluzia voastră descrie ceea ce s-a petrecut în realitate? Nu puteţi şti cu certitudine acest lucru bazîndu-vă doar pe temeiuri şi concluzie, dar o „justificare" sporeşte certitudinea relaţiei existente între temeiuri şi concluzie. Acest capitol se referă la procesul creării de raţionamente, adică la pasul dedicat „justificării" în modelul de argument conceput de Toulmin.

Atunci cînd folosiţi modelul lui Toulmin pentru a crea unităţi de argumentare, nu uitaţi că acesta este aidoma unui plan imaginar de execuţie a unei construcţii, întrebuinţat însă pentru crearea şi verificarea argumentelor. El permite o descriere grafică a procesului de raţionament, plecînd de la dovezi pentru a ajunge la o concluzie. Forma pe care o ia argumentul în acest model s-ar putea să nu reprezinte cea mai bună manieră de a-l prezenta într-o cuvîntare sau un eseu. Formularea propriu-zisă a unui argument pentru prezentare depinde de o serie de factori, cum ar fi: stilul celui care comunică, necesităţile publicului, precum şi modul în care fiecare argument este legat de cel de dinaintea lui şi de cel care îi urmează pentru a da forma dorită cuvîntării sau eseului. Pe măsură ce vă vom conduce pe drumul înţelegerii modului în care funcţionează procesul emiterii de raţionamente, vă vom oferi exemple care vă vor arăta cum se concep de obicei argumentele. Capitolul 12 tratează despre cele mai bune modalităţi de a prezenta argumentele orale, pentru că acolo ne ocupăm de folosirea eficace a limbii, de rostire şi de scrierea de cazuri.

Cîtă vreme învăţăm despre argumentare, vă recomandăm cît se poate de serios să enunţaţi explicit toate cele patru elemente – temeiuri, justificare, sprijin şi concluzie – atunci cînd creaţi argumente. Pe măsură ce vă formaţi o anume abilitate, e posibil să nu mai găsiţi util să enunţaţi fiecare element explicit chiar pentru fiecare argument. Veţi opta să le menţionaţi pe toate doar atunci cînd este posibil ca publicul vostru să ceară să le audă sau să dorească să îi fie prezentate.

Raţionamentul reprezintă saltul deductiv de la temeiuri la concluzie, care este cu putinţă cu ajutorul „justificării". În capitolele anterioare, am arătat că se pot emite argumente în multe domenii diferite. Deşi subiectele despre care se fac deducţii şi modelul preferat pentru aceasta pot să varieze de la un domeniu la altul, procesul de raţionament nu se schimbă, deoarece se bazează pe tipare de experienţă umană obişnuită. În acest capitol, luăm în discuţie formele de raţionament şi regulile pentru verificarea validităţii „justificărilor". În capitolul care urmează, vom discuta ce se întîmplă cînd aceste forme şi reguli de verificare nu sînt respectate şi, ca rezultat, apar sofisme de raţionament, de invocare şi de folosire a limbajului.

Există şase forme importante de raţionament ce acreditează relaţia dintre temeiuri şi concluzie: raţionamentul cauzal, cel bazat pe aparenţe, generalizarea, cazul similar, analogia şi raţionamentul bazat pe recurgerea la informaţii furnizate de experţi. În plus, o formă mai puţin importantă de raţionament, dilema, este la rîndul său utilă în anumite situaţii. Cînd studiaţi aceste forme de raţionament, e important să nu uitaţi că raţionamentul, altfel spus, „justificarea", se foloseşte pentru a deduce că, *date fiind aceste temeiuri, sîntem îndreptăţiţi să credem că această concluzie este adevărată sau probabilă.*

Argumentul cauzal

Argumentul cauzal reprezintă una dintre cel mai des întîlnite forme de raţionament în argumentare. Atunci cînd în jurul nostru se întîmplă sau cînd ni se întîmplă o serie de lucruri, e omeneşte să deducem că între ele există legături.

*Ca formă de raţionament, **argumentul cauzal** sugerează că între fenomene există o legătură temporală.*

Susţinem că un eveniment sau o condiţie de un anumit fel constituie cauza unui eveniment sau a unei condiţii de un alt fel. Să luăm în discuţie următoarele fenomene.

Fenomenul 1 : Un student nu îşi citeşte lecturile recomandate.
Fenomenul 2 : Studentul primeşte calificativul „F" (insuficient) la un examen.

Este un lucru util să conceptualizăm evenimentele ca existînd pe o axă temporală (Ehninger, 1974). Fenomenele aflate pe aceasta pot avea legătură între ele, iar deplasarea de-a lungul ei se poate face în ambele direcţii. Un efect din prezent poate fi legat de o cauză anterioară ; o cauză care există la ora actuală poate fi identificată ca anticipînd un anumit efect din viitor.

Argumentul cauzal se bazează pe premiza că, pentru un motiv neprecizat, toate lucrurile se întîmplă într-o ordine. Cum nici treburile umanităţii, nici cele ale naturii, nu se supun întîmplării, presupunem că ne putem baza pe premiza „Totul are o cauză". Într-un argument cauzal, temeiurile, justificarea şi sprijinul trebuie să valideze concluzia în temeiul legăturii temporale dintre ele. Dacă sîntem atenţi atunci cînd cercetăm fenomenele, putem susţine concluziile că evenimentele sau condiţiile de un anumit fel constituie cauza evenimentelor sau condiţiilor de un alt fel.

Ca ilustraţie a modului în care funcţionează argumentul cauzal, să luăm în considerare mărturia scrisă a lui James Hall de la Centrul de droguri din Miami.

„Fumatul" de metamfetamină produce probleme chiar mai grave decît cele asociate cu cocaina „trosc". Metamfetamina poate fi vaporizată („fumată") în forma sa cristalină (de sare) şi nu necesită convertirea într-o formă de bază, ca în cazul „trosc"-ului. Atunci cînd este „fumată", datorită volatilităţii sale extreme, metamfetamina furnizează instantaneu creierului o doză superconcentrată de drog, senzaţia fiind percepută mai intens decît în cazul „trosc"-ului. Toleranţa drogului înseamnă că fumatul de metamfetamină măreşte tendinţa de consum abuziv de natură compulsivă şi dependenţa. Durata sa lungă de acţiune creşte probabilitatea unor reacţii fatale sau de tip toxic. E de aşteptat ca leziunile cerebrale să fie mai grave în cazul „fumatului" de metamfetamină decît în cazul „trosc"-ului, raport care este de aşteptat şi în cazul comportamentului paranoid, agresiv, asociat consumului oricăruia dintre cele două droguri. („Drugs in the 1990's", 1989, pp. 80-81)

Figura 7.1 ne arată pe componente cazul prezentat de J. Hall. Există mai multe temeiuri – lucruri care sînt cunoscute ca adevărate despre fumatul de metamfetamină în urma observaţiilor sau cercetărilor. Pentru fiecare dintre aceste motive, există anumiţi factori inerenţi consumării acestui drog ori impactului său din punct de vedere farmacologic, care măresc efectul dăunător al metamfetaminei faţă de cel al „trosc"-ului, lucru ce justifică concluzia lui J. Hall – fumatul de metamfetamină este mai dăunător decît cel de „trosc" –, enunţată atît în fraza de la început, cît şi în cea de încheiere.

Atunci cînd încercăm să demonstrăm existenţa unei legături cauzale, este necesar să ne luăm cîteva măsuri de precauţie, pentru a ne asigura că salturile de tip deductiv sînt îndreptăţite. Cea mai importantă întrebare pe care trebuie să ne-o punem este : există suficient temei pentru a produce sau cauza condiţiile menţionate în concluzie ? Cercetarea atentă a

temeiurilor reprezintă un prim pas important în verificarea puterii unui argument cauzal. Examinaţi-vă argumentele cauzale folosind pentru îndreptare următoarele întrebări:

1. Mai există şi alte temeiuri care pot produce acelaşi efect?
2. Este relaţia afirmată dintre temeiuri şi efect adevărată în toate cazurile sau există situaţii în care efectul menţionat nu a rezultat din aceste temeiuri?

Atunci cînd folosiţi argumentarea cauzală, faceţi generalizări cu privire la legăturile dintre fenomene de-a lungul unei axe temporale: în prezenţa unui fenomen A (cauza), putem întotdeauna descoperi dovezi despre existenţa fenomenului B (efectul); iar dacă putem găsi dovezi despre existenţa fenomenului B (efectul), este posibil ca acestea să fi survenit ca urmare a prezenţei fenomenului A (cauza). Regularitatea cu care această relaţie s-a dovedit adevărată în trecut ne îndreptăţeşte să facem speculaţii privitoare la cauze şi efecte despre care nu deţinem informaţii sau despre care nu putem face rost de informaţii. Această abordare ne este folositoare mai cu seamă atunci cînd pledăm despre lucruri care nu s-au întîmplat încă, cum ar fi accidentele cerebrale, paranoia şi comportamentele agresive. Discutăm despre un drog care e mai uşor de administrat, are efect mai puternic şi mai de durată şi e mai letal decît „trosc"-ul; ca atare, este perfect rezonabil să ne aşteptăm ca el să aibă un efect cît se poate de devastator asupra celor care îl consumă. Acelaşi tip de abordare poate fi folosit atunci cînd facem speculaţii privitoare la consecinţele unei schimbări de strategie, considerînd noul curs de acţiune, care se cere urmat, drept cauză şi pronosticînd efectele, atît pe cele faste, cît şi pe cele nefaste, pe care această schimbare de strategie este probabil că le va genera.

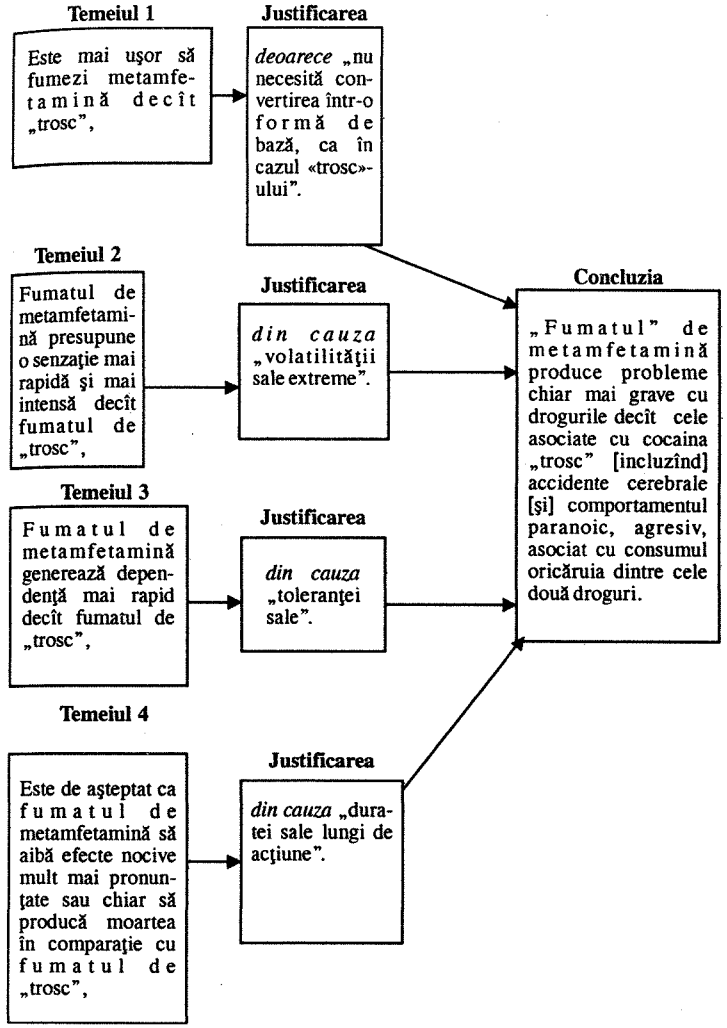

Figura 7.1 *Argumentul împotriva fumatului de metamfetamină*

Este de asemenea necesar să examinăm argumentele create prin raţionamente de tip cauză-efect pentru a ne convinge că acestea reprezintă într-adevăr o cauză şi efectul ei, nu pur şi

simplu două fenomene care s-a întîmplat să se petreacă unul după altul. Doar faptul că fenomenul A este urmat de fenomenul B nu îl face pe A cauză pentru B. Multe superstiţii se bazează pe această noţiune de falsă cauzalitate. Bătutul în lemn pentru a preîntîmpina un ghinion, care oricum nu avea să se întîmple, reprezintă cel mai cunoscut exemplu.

Cauzalitatea necesită dovezi mult mai consistente decît succesiunea de natură cronologică a evenimentelor. Atunci cînd două lucruri se petrec unul după celălalt şi bănuiţi existenţa unei relaţii de tip cauză-efect între ele, convingeţi-vă dacă presupusa cauză e capabilă să producă respectivul efect. Este cauza suficient de puternică în principiu pentru a produce aşa ceva? Dacă un drog este mai uşor de luat decît „trosc"-ul, deoarece nu necesită nici o preparare preliminară, înseamnă acest lucru că drogul respectiv va cauza probleme mai grave decît „trosc"-ul?

Pentru a evita să cădeţi în capcana legăturilor superficiale dintre evenimente, căutaţi explicaţii alternative pentru ceea ce s-a petrecut. Atît în relaţiile interpersonale, cît şi în cele de natură publică, puţine sînt lucrurile care se întîmplă ca rezultat al unei singure cauze. Argumentul privitor la fumatul de metamfetamină constituie un bun exemplu în ce priveşte identificarea cauzalităţilor multiple: aceasta nu este doar mai uşor de administrat, ci e şi mai puternică, cauzează dependenţă şi are un efect mai prelungit decît cel produs de „trosc", agravînd problemele pe care le produce. Pentru orice grupare de evenimente dată, înainte de a vă încrede nejustificat în orice relaţie unică de tipul cauză-efect, căutaţi alternativele posibile sau cauzele multiple pentru efectul respectiv.

O cauză poate fi discutată şi în funcţie de faptul dacă este necesară şi suficientă. Spunem că o cauză este **necesară** dacă, în absenţa ei, efectul de care vorbim nu se produce. Totuşi, doar prezenţa acestei cauze poate să nu fie **suficientă** pentru a genera efectul. Diferenţa dintre cauza necesară şi cea suficientă e ilustrată de relaţia dintre HIV şi SIDA. Milioane de persoane seropozitive nu au SIDA, aşa că, în aparenţă,

doar virusul nu reprezintă o cauză suficientă pentru declanşarea bolii. Descoperirea faptului că unii pacienţi care suferă de SIDA nu sînt seropozitivi ne sugerează chiar că virusul s-ar putea să nu fie nici măcar o cauză necesară. În cazul fumării de metamfetamină, nici una dintre cele patru cauze nu este suficientă pentru a spori efectele nocive în raport cu gradul de nocivitate al cocainei „trosc". Luate împreună, datele conform cărora metamfetamina e mai uşor de administrat, efectul său este mai puternic şi durează mai mult, şi conform cărora ea generează dependenţă constituie o serie de cauze necesare, care, luate *in toto*, sînt suficiente pentru a mări nocivitatea efectelor.

De ce este această deosebire importantă? În încercarea de a stabili dacă o cauză a produs un efect, putem fi siguri că întotdeauna cauzele suficiente sînt cele care generează efecte previzibile. Deosebirea dintre cauzele necesare şi cele suficiente ne ajută să subliniem importanţa responsabilităţii de a căuta întotdeauna cauze alternative şi cauze multiple.

Rezumatul noţiunilor privitoare la argumentarea cauzală

1. Argumentul cauzal indică o legătură de natură temporală între evenimente, în care unul îl produce pe celălalt.
2. Atunci cînd putem dovedi existenţa unui efect, putem crea raţionamente privitoare la cauza sa; atunci cînd putem dovedi existenţa unei cauze, putem crea raţionamente privitoare la efectul acesteia.
3. O cauză necesară reprezintă un factor care trebuie să fie prezent pentru a se produce un anumit efect, dar ea nu produce acest efect de una singură şi în mod automat.
4. O cauză suficientă include toţi factorii de care este nevoie pentru a se produce un anumit efect.
5. Cauzalitatea implică mult mai mult decît simpla înlănţuire cronologică şi poate fi testată prin punerea următoarelor întrebări:

   A. Este cauza capabilă să producă efectul respectiv?

B. Este efectul respectiv produs de cauza indicată sau acesta survine în urma unei coincidenţe, o dată cu cauza?
C. Există alte cauze potenţiale?
D. A survenit acest efect în mod constant din această cauză?

Argumentul bazat pe aparenţe

Spre deosebire de argumentele cauzale, care stabilesc o legătură între cauze şi efectele acestora,

> ***argumentele pe bază de aparenţe*** *stabilesc o legătură între fenomene şi condiţiile existente.*

Aparenţele sînt indicatori – simptome, condiţii sau semne observabile – care ne oferă indicii în privinţa situaţiei existente de la caz la caz. Cei ce observă ocazional domeniul fenomenelor naturale studiază adesea comportamentele animalelor şi încearcă să stabilească o legătură între acestea şi alte evenimente. Să analizăm următoarele exemple de raţionamente pe bază de aparenţe, în care nu există nici o legătură cauzală între aparenţe şi evenimentele prezise cu ajutorul acestora:

> Atunci cînd veveriţele adună o cantitate suplimentară de alune, e semn că vom avea o iarnă grea.

> Atunci cînd marmota îşi vede umbra pe 2 februarie, e semn că mai avem şase săptămîni pînă la primăvară.

Care anume sînt lucrurile ce ne servesc drept aparenţe? Evenimentele sînt adesea considerate aparenţe ale unor atitudini sau ale unor activităţi. Remarcăm că un anumit produs se vinde bine şi, considerînd acest lucru o dovadă bazată pe aparenţe, tragem concluzia că produsul este de calitate sau că reclama care i s-a făcut a fost eficace. Statisticile sînt adesea

interpretate prin raţionamente bazate pe aparenţe. O rată ridicată a angajării forţei de muncă şi o inflaţie scăzută reprezintă aparenţe ale unei economii sănătoase. Sondajele de opinie oferă aparenţe privitoare la atitudinile publicului faţă de diverse strategii, activităţi şi persoane. William Hopkins, şeful Secţiei etnografice din cadrul Biroului din New York al Serviciilor de combatere a consumului de droguri, a folosit o serie de exemple pentru a prezenta un argument bazat pe aparenţe în faţa unui Comitet Senatorial.

> Aş dori doar să fac un comentariu privitor la paranoia. Ne lovim de ea zi de zi, pe scară mare. Genul de situaţii cu care ne confruntăm în legătură cu paranoia sînt aproape de necrezut.
> Cunosc cazul unei femei care s-a încuiat într-o debara, avînd o armă asupra ei, deoarece era îngrozită de ideea că cineva voia să-i facă felul. Ea a mers pînă acolo încît urina în debara, deoarece ideea de ieşi de acolo o îngrozea. Nu voia să părăsească locul cu nici un chip, ba chiar şi-a făcut provizii de hrană acolo – ăsta este modul în care trăim.
> Aş putea să vă înşir mai multe astfel de relatări despre cazuri de paranoia, de paranoia gravă; ele provin cu precădere de la persoane care fumează „trosc" în mod regulat. Am aflat că atunci cînd fumează „trosc", persoanele respective „chefuiesc" fără nici o măsură. Ele fumează şi fumează şi fumează pînă cînd rămîn fără drog sau fără nici un ban pentru a şi-l mai procura, iar atunci sînt dispuse să facă absolut orice, dar absolut orice, pentru a face rost de el.
> Am văzut cu propriii mei ochi o femeie care a convenit să întreţină sex oral cu şapte bărbaţi pentru o singură granulă, una singură, pentru ca mai apoi să aibă loc o întreagă discuţie dacă să i se dea mai întîi granula sau „trosc"-ul [pipa]. Şi am privit-o în timpul actului de sex oral, ţinînd într-o mînă granula de „trosc", în vreme ce unul dintre bărbaţi ţinea pipa.
> Am văzut cu proprii mei ochi o femeie luîndu-şi în braţe bebeluşul, pentru ca mai apoi să-l ridice şi să-l azvîrle peste umăr, izbindu-l de peretele din spatele [ei], după care s-a aşezat şi şi-a fumat pipa, nedîndu-şi seama nici o clipă de ceea ce făcuse. Copilul a fost scos de acolo şi transportat în mare grabă [la spital]. Sîntem martorii a tot felul de violenţe şi ai unor manifestări

ale paranoiei direct legate de violenţele amintite. Situaţia este gravă. („Dugs in the 1990's", 1989, pp. 60-61)

W. Hopkins dorea să-i convingă pe senatori că atît cei care se droghează în mod regulat cu „trosc", cît şi cei care „chefuiesc" cu droguri au probleme serioase. Pentru a realiza acest lucru, el a avansat două concluzii, susţinute prin raţionamente bazate pe aparenţe, care se desprind din exemplele aduse. Poziţia sa este una solidă. El a fost citat în calitate de expert, postură care sprijină în mod implicit „justificarea" sa neformulată conform căreia comportamentul acestor femei demonstrează paranoia şi lipsa de resposabilitate care îi stăpînesc pe toţi consumatorii de „trosc", faţă de ei înşişi, cît şi faţă de cei din jur. W. Hopkins poate de asemenea conta pe faptul că senatorii au multe alte chestiuni de rezolvat, înscrise pe agenda lor. Acest fapt îi poate face pe aceştia să creadă că vorbitorul ar putea furniza şi alte exemple sau şi-ar putea sprijini justificarea de o altă manieră dacă ei i-ar acorda timpul necesar.

CONCLUZIA: Cei care consumă „trosc" în mod regulat devin paranoici.

TEMEIUL: „Cunosc cazul unei femei care s-a încuiat într-o debara."

JUSTIFICAREA [subînţeleasă]: Comportamentul acestei femei reprezintă un indiciu credibil privitor la comportamentul consumatorilor învederaţi.

CONCLUZIA: Consumatorii de „trosc" care „chefuiesc" nu se dau înapoi de la nimic, atît împotriva lor înşişi, cît şi a celorlalţi, pentru a-şi face rost de o doză.

TEMEIUL 1: „Am văzut cu propriii mei ochi o femeie care a convenit să întreţină sex oral cu şapte bărbaţi pentru o singură granulă de «trosc»."

TEMEIUL 2: „Am văzut cu propriii mei ochi o femeie luîndu-şi în braţe bebeluşul, pentru ca mai apoi să-l ridice şi să-l azvîrle peste umăr, izbindu-l de peretele din spatele [ei]."

JUSTIFICAREA [subînţeleasă]: Aceste femei adoptă comportamente care indică de o manieră credibilă comportamentul majorităţii consumatorilor de „trosc" care „chefuiesc".

Pe ce anume v-aţi baza dacă aţi fi în locul lui W. Hopkins? Pentru lămuriri despre cum anume se construieşte şi se menţine credibilitatea în faţa publicului, vedeţi capitolul 12.

Există cîteva precauţii de care trebuie să ţineţi cont atunci cînd pledaţi pe bază de aparenţe. Cea mai importantă este să fiţi convinşi că aparenţa la care recurgeţi e credibilă. Uneori trec luni de zile de la prima apariţie din vizuină a marmotei pînă cînd vine primăvara. Atunci cînd căutăm indicii credibile, nu trebuie să uităm că acestea reprezintă de multe ori simple presupuneri. Este posibil ca lucrurile pe care le luăm drept aparenţe să nu ne permită să tragem nici o concluzie, exceptînd cazul în care se poate identifica un „sprijin" pentru „justificare".

O a doua precauţie în privinţa raţionamentului pe bază de aparenţe este că nu trebuie să comitem greşeala de a confunda aparenţele cu cauzele. O regulă bună de urmat pentru a face deosebirea între aparenţe şi cauze este aceasta: *o aparenţă ne lămureşte care este cazul, în vreme ce o cauză ne explică de ce este cazul.* Argumentele cauzale încearcă să analizeze evenimentele prezente prin raportare la cele premergătoare şi la consecinţele pe care acestea le pot produce. Argumentele pe bază de aparenţe se preocupă de semnificaţia ce i se atribuie de obicei unei aparenţe oarecare. Ele ne indică ce ne putem aştepta să observăm în urma faptului că mai întîi am luat notă de prezenţa lor. Argumentele lui W. Hopkins nu ne explică de ce consumatorii învederaţi şi cei care fac „chefuri" se confruntă cu tot felul de probleme, ci doar că aceştia chiar au tot felul de probleme.

O ultimă precauţie în privinţa raţionamentului pe bază de aparenţe este aceea că trebuie să fim preocupaţi de soliditatea aparenţei. Argumentele pe bază de aparenţe conduc la concluzii despre ceea ce a fost, este sau va fi. Raţionamentul pe bază de aparenţe e prezentat drept o afirmaţie de natură faptică despre o aparenţă şi semnificaţia acesteia. El trebuie verificat la fel cum verificăm orice afirmaţie de natură faptică, prin examinarea temeiurilor sale. Dorim să aflăm dacă temeiurile

(aparenţa) îndreptăţesc mereu sau de obicei predicţia a ceea ce semnifică afirmaţia (concluzia trasă în afirmaţie). Examinarea temeiurilor poate include situaţia în care trebuie să ne punem problema dacă există suficiente aparenţe. La urma urmelor, cu o floare nu se face primăvară, dar un cîmp de flori, păsărelele ciripind, mugurii de pe crengi şi topirea zăpezii ne pot îndreptăţi să tragem concluzia că primăvara nu e departe.

Rezumatul noţiunilor privitoare la argumentarea pe bază de aparenţe

1. Aparenţele reprezintă simptome, condiţii sau indicii observabile, care sînt folosite pentru a demonstra existenţa unei anumite stări de fapt.
2. Aparenţele trebuie să fie credibile, astfel încît să poată servi drept temeiuri care să conducă la concluzia trasă şi să nu permită tragerea unei concluzii alternative.
3. Raţionamentul pe bază de aparenţe nu trebuie confundat cu cel cauzal. Aparenţele descriu situaţia; cauzele analizează situaţia.
4. Raţionamentul pe bază de aparenţe se evaluează pe baza prezenţei unui număr suficient de aparenţe sau a gradului de certitudine a soliditătii unei anumite aparenţe.

Argumentul bazat pe generalizări

Generalizările, întemeiate pe sondaje de opinie făcute pe diverse grupuri pentru a trage concluzii despre întreaga populaţie de care aparţin grupurile, sînt foarte răspîndite. Multe cercetări din ştiinţele sociale studiază un eşantion redus de oameni sau de evenimente şi lansează generalizări despre grupul reprezentat prin eşantionul respectiv. O generalizare susţine că ceea ce e adevărat în anumite situaţii este adevărat în toate situaţiile sau în mare parte dintre acestea.

***Generalizarea** reprezintă o formă de raţionament inductiv prin care se examinează detaliile cuprinse în exemple, cazuri, situaţii şi întîmplări şi se emit o serie de presupuneri despre întreaga clasă pe care acestea o reprezintă.*

Generalizarea poate fi forma de raţionament pe care aţi folosit-o cel mai frecvent pentru a vă crea propriile atitudini, valori şi convingeri. Dacă aţi avut parte de o experienţă neplăcută cu un curs de la Catedra X, se poate să fiţi de părere că nu merită să vă înscrieţi la nici un curs oferit de Catedra X. Prejudecăţile împotriva unor oameni şi a unor naţiuni sînt adesea obţinute prin recurgere la generalizări. Totuşi, de aici nu putem trage concluzia că generalizarea nu ar fi o formă de raţionament eficace.

Ceea ce vedem la televiziunea comercială se decide pe baza unui raţionament prin generalizare. Cotele de audienţă Nielson, care măsoară popularitatea diferitelor spectacole de televiziune, se întemeiază pe sondaje de opinie privind obiceiurile care ţin de vizionarea programelor de televiziune în cîteva familii americane, pornind de la care se generalizează că ceea ce este adevărat despre aceste obiceiuri la nivelul eşantionului e adevărat despre obiceiurile de vizionare ale tuturor americanilor.

Să presupunem că aţi dori să-i faceţi pe cititorii voştri să accepte afirmaţia conform căreia violenţa armată se manifestă mult prea frecvent în şcolile americane. Aţi identificat un exemplu, dar, spre deosebire de prezentarea făcută de W. Hopkins din New York, este puţin probabil că cititorii voştri vor fi dispuşi să o accepte drept aparenţă credibilă doar pe baza cuvîntului vostru. Dacă aţi putea identifica şi alte exemple din oraşe de pe întreg cuprinsul ţării, cititorii voştri ar putea fi dispuşi să accepte generalizarea potrivit căreia ceea ce este adevărat în aceste oraşe e probabil adevărat în toate oraşele din toată ţara. În ciuda faptului că este director executiv al Centrului Naţional pentru protecţia şi paza şcolilor, Ronald Stephens a procedat exact în felul sugerat mai sus în mărturia sa scrisă.

Cititul, scrisul şi represaliile au devenit o problemă la ordinea zilei în multe din campusurile ţării noastre. Prea adesea, aceste represalii implică evitarea gloanţelor şi a actelor grave de violenţă...
Septembrie 1992, Liceul Palo Duro, Amarillo, Texas - un adolescent împuşcă 6 persoane în şcoală după o încăierare; 2 răniţi grav.
Mai 1992, Liceul Lindhurst, Olivehurst, California - 4 morţi şi 11 răniţi de către un fost student care intră în campus şi deschide focul; 59 de elevi şi profesori au fost ţinuţi ostateci în timpul asediului, care a durat 8 ore.
Martie 1992, Liceul Largo, Washington, D.C. - o fată de 16 ani a fost înjunghiată în abdomen cu un cuţit pentru sculptat în lemn cu lama de 7,62 cm de către o colegă de clasă.
Martie 1992, Şcoala elementară McAuliffe, Chicago, Illinois - un băieţel de 8 ani aduce o armă la şcoală în geantă, crezînd că este o jucărie, şi împuşcă o fetiţă de 8 ani din clasă, care rămîne paralizată.
Februarie 1992, Liceul Thomas Jefferson, Brooklyn, New York - doi elevi au fost împuşcaţi mortal pe culoarele şcolii de către un elev din clasa a IX-a, pe cînd elevii treceau dintr-o sală de clasă în alta.
Februarie 1992, Şcoala elementară şi gimnaziul Roland Park, Baltimore, Maryland - un elev din clasa a VII-a îl împuşcă pe poliţistul însărcinat cu paza şcolii pentru că i-a confiscat pager-ul. („Children Carrying Weapons", 1992, pp. 30-31)

Deoarece concluzia şi temeiurile care o susţin sînt atît de clare, concentraţi-vă atenţia asupra „justificării" şi a felului în care alegerea exemplelor furnizează discret „sprijin":

JUSTIFICAREA: [subînţeleasă]: Ceea ce este adevărat în aceste situaţii e probabil adevărat şi în alte situaţii din întreaga ţară.
SPRIJINUL 1: Aceasta nu este o problemă regională; exemplele sînt luate din cinci state şi din Districtul Columbia.
SPRIJINUL 2: Aceasta nu este o problemă doar la nivel de liceu; două dintre exemple se referă la şcoala elementară şi la gimnaziu.
SPRIJINUL 3: Aceasta nu este o problemă exclusiv masculină; unul dintre atacatori şi cel puţin două dintre victime erau de sex femeiesc.

Singura limitare a posibilităţii de a generaliza pe baza concluziei, care este omisă din discuţie prin felul în care R. Stephens dezvoltă această unitate de argumentare, este că „justificarea" şi „sprijinul" ei acreditează ideea că aceasta e o problemă întîlnită numai în mediul urban sau, cel puţin, în marile oraşe. El se referă la această limitare în următoarea sa unitate de argumentare, în care susţine că „crimele din şcoli nu reprezintă o problemă caracteristică doar marilor oraşe. Ea cuprinde şi comunităţile urbane, suburbane şi rurale" („Children Carrying Weapons", 1992, p. 31).

Generalizările pot fi restrînse ca natură, plecînd de la o cantitate oarecare spre un număr mai mare de elemente ale acestei cantităţi. Remarcaţi nuanţatorii „multe" şi „prea adesea" din enunţul de deschidere. R. Stephens nu afirmă că toate certurile din toate campusurile duc la violenţă armată; rămîne la latitudinea cititorului să determine exact cît de des înseamnă „prea adesea" şi cît de multe sînt de fapt „multe". Folosirea nuanţatorilor în enunţarea unei concluzii sau a alteia facilitează generalizarea atunci cînd comportamentul unei întregi populaţii ori calităţile unei clase de obiecte nu pot fi prezise de o manieră validă. De-a lungul timpului, se prea poate să fi avut trei maşini produse de Compania de automobile Motor Car care v-au dat mare bătaie de cap, dar este oare suficient pentru a vă permite să emiteţi generalizarea „Compania de automobile Motor Car produce rable?".

Generalizările pot, de asemenea, să fie universale, susţinînd că ceea ce este adevărat despre unii membri ai unui grup e adevărat despre toţi membrii acelui grup. Atunci cînd emite o generalizare universală, pledantul trebuie să aibă grijă ca eşantionul pe care se bazează aceasta să fie corespunzător pentru a îndreptăţi concluzia. Mare parte din ceea ce am discutat în capitolul 6 despre verificarea dovezilor de natură statistică şi faptică este valabil şi pentru generalizări. Există patru teste generale care se aplică argumentelor prin generalizare pentru a stabili dacă o generalizare ar trebui să fie universală sau restrînsă.

În primul rînd, trebuie citate suficiente cazuri sau situaţii drept „temeiuri" pentru a asigura o generalizare credibilă. Nu ar fi rezonabil să susţinem doar pe baza a ceea ce se întîmplă într-un singur stat că violenţa armată din şcolile noastre reprezintă o problemă naţională. Pentru a putea invoca existenţa unei tendinţe naţionale ar fi necesar un eşantion compus din state ce aparţin fiecărei regiuni din America. Cît de mare trebuie să fie eşantionul? Destul de mare pentru ca adăugarea mai multor situaţii să nu modifice concluzia. În ultimă instanţă, publicul este forul suprem de decizie privitor la cîte cazuri sînt necesare pentru a sprijini concluzia. Cu cît publicul vostru este mai familiarizat cu tema, cu atît va fi mai redus numărul de situaţii pe care va fi nevoie să le menţionaţi.

Cel de-al doilea test de verificare a generalizărilor constă în examinarea reprezentativităţii eşantionului ales. În ce măsură persoanele sau chestiunile citate în „temeiuri" reprezintă de o manieră echitabilă grupul sau clasa referitor la care se face generalizarea? Chestiunile şi persoanele trebuie să fie tipici pentru o clasă, dacă e să o reprezinte. Toate chestiunile trebuie să provină efectiv din aceeaşi clasă, iar felul în care definiţi clasa contează. De exemplu, a generaliza privitor la o clasă de obiecte numite şcoli poate ridica o serie de probleme dacă definiţia voastră permite includerea anumitor instituţii, cum ar fi casele de corecţie sau şcolile de educaţie alternativă, în care sînt cuprinşi copiii care au avut deja de-a face cu legea.

Cel de-al treilea test de verificare a generalizărilor impune ca situaţiile să fie luate din eşantioane aleatorii de populaţie. Atunci cînd încercaţi să generalizaţi cu privire la violenţa în şcoli, pot să apară denaturări dacă veţi include doar şcoli din cele mai violente zone urbane. Şcolile selectate în acest fel ar putea fi excesiv de violente şi din acest motiv ar putea să nu reprezinte de o manieră fidelă o tendinţă naţională.

Testul final de verificare a generalizărilor cere ca situaţiile contrare să fi fost explicate sau lămurite. O generalizare nu va rezista dacă există prea multe situaţii care o contrazic. Includerea unei enunţări de „reconstrucţie" pentru a modifica o

astfel de concluzie este absolut necesară. Dacă, atunci cînd pregătiţi o pledoarie despre violenţa din şcoli, aflaţi că şcolile care au afiliere religioasă nu au în comun această problemă cu celelalte instituţii şcolare finanţate din fonduri publice, se recomandă să folosiţi o „reconstrucţie" pentru a explica diferenţa.

Rezumatul noţiunilor privitoare la argumentele bazate pe generalizări

1. Generalizările susţin că ceea ce este adevărat despre unii membri ai unui grup e adevărat despre mai mulţi sau despre toţi membrii acelui grup.
2. Generalizările trebuie să fie bazate pe un eşantion suficient de mare de cazuri dacă se trage o concluzie despre un întregul grup.
3. Situaţiile citate în crearea generalizării trebuie să fie reprezentative pentru toţi membrii grupului respectiv.
4. Situaţiile trebuie să fie selectate aleator, pentru a se evita denaturările.
5. Situaţiile contrare trebuie să fie explicate sau lămurite.

Argumentul bazat pe invocarea de cazuri similare

Argumentele bazate pe invocarea de cazuri similare se folosesc atunci cînd avem toate detaliile despre un caz dat şi raţionăm plecînd de la el, comparînd cazul cunoscut cu un caz similar necunoscut.

> *Argumentele care invocă cazul similar implică crearea de raţionamente pe baza a două sau mai multe cazuri sau evenimente similare.*

Cei care formulează strategii guvernamentale, precum şi unele organizaţii, cum ar fi universităţile, recurg adesea la

argumente pe bază de cazuri similare pentru a-şi susţine demersurile. Cei chemaţi să stabilească reguli şi strategii academice care reglementează condiţiile de absolvire pot să se documenteze privitor la ceea ce se întîmplă în alte universităţi similare şi să susţină că ceea ce este acceptabil pentru universitatea 1, universitatea 2 şi universitatea 3 ar trebui să fie acceptabil şi pentru universitatea lor.

În argumentele bazate pe un caz similar, „temeiurile" fac trimitere la acel caz (sau cazuri) care este asemănător de o manieră hotărîtoare cu cazul despre care se formulează afirmaţia ce trebuie demonstrată. „Justificarea", sprijinită de dovezi suplimentare dacă e necesar, explică în ce sens cazul descris cu ajutorul „temeiurilor" şi cazul menţionat în concluzie sînt într-adevăr cazuri similare. Un exemplu de argument care îşi întemeiază raţionamentul pornind de la un caz similar se găseşte în mărturia fostului judecător Frank Orlando asupra sistemului juridic contra delincvenţei juvenile.

> Cred că publicul este foarte grav dezinformat în privinţa stării actuale a instanţei de judecată contra delincvenţei juvenile, dezinformare datorată în mare parte discreţiei şi confidenţialităţii care înconjoară această instanţă.
> Permiteţi-mi să fac o scurtă paralelă pentru a-mi explica pe larg părerea şi concluziile. Imaginaţi-vă, vă rog, cel mai grozav spital din acest oraş sau oricare alt spital. Misiunea acestui spital este să trateze pacienţi răniţi sau grav bolnavi. Închipuiţi-vă acum, vă rog, că toţi clienţii altor insituţii, instituţii care au eşuat în mod lamentabil, sosesc şi se aşază la rînd la ghişeul de internări al spitalului.
> Să presupunem că cei fără adăpost, cei care au abandonat şcoala, copiii neglijaţi sau maltrataţi şi multe persoane afectate de suferinţe fizice minore sînt internate în număr mare în spital. Există o preocupare minimă, aproape nulă, faţă de capacitatea spitalului de a furniza îngrijirea necesară sau adecvată unor astfel de probleme.
> Nu ar trebui să treacă prea multă vreme pînă cînd spitalul ar începe să nu mai fie în măsură să-şi îndeplinească obiectivele propuse, iar publicul ar începe să-şi piardă încrederea. Întrebarea mea este dacă vina pentru pierderea încrederii revine spitalului sau celorlalte instituţii, care au eşuat.
> După părerea mea, aceasta este exact situaţia cu care ne confruntăm în instanţa contra delincvenţei juvenile. Exemplul cu spitalul este uşor de înţeles, dar cel cu instanţa, nu. Pe scurt, „serviciul de internări" al instanţei este supraaglomerat de către numeroşii clienţi greşit îndrumaţi, ale căror necesităţi ar fi mult mai bine rezolvate de către aceste alte instituţii sociale. Acestea fiind problemele, instanţa este menită eşecului. („Juvenile Courts", 1992, pp. 4-5)

Ideea judecătorului Orlando nu este aceea că o instanţă e asemănătoare unui spital, ci mai degrabă că publicul şi-a pierdut încrederea deoarece „[acesta] este foarte grav dezinformat în privinţa stării actuale a instanţei de judecată contra delincvenţei juvenile". Referirea făcută la imaginea spitalului drept caz similar serveşte pe post de vehicul pentru a îndrepta neînţelegerea, căci „exemplul cu spitalul este uşor de înţeles, dar cel cu instanţa, nu". În măsura în care ascultătorii săi au perceput asemănările fundamentale dintre un spital şi o instanţă, argumentul judecătorului Orlando a demonstrat ideea acestuia. Aceste asemănări sînt fundamentate prin „temeiurile" pe care pledantul găseşte nimerit să le furnizeze.

TEMEIUL 1: Întocmai cum un spital are o misiune, „să trateze pacienţi răniţi sau grav bolnavi", instanţa contra delincvenţei juvenile are şi ea o misiune.

TEMEIUL 2: Tot aşa cum un spital nu poate funcţiona eficient dacă „multe persoane afectate de suferinţe fizice minore sînt internate în număr mare în spital", instanţa contra delincvenţei juvenile nu poate fi eficientă dacă se vede obligată să se ocupe şi de „cei fără adăpost, [de] cei care au abandonat şcoala, [de] copiii neglijaţi sau maltrataţi".

TEMEIUL 3: Ca şi în cazul spitalului, unicul motiv pentru care oamenii cu probleme ce depăşesc misiunea instanţei contra delincvenţei juvenile, precum şi „capacitatea [acesteia] de a furniza îngrijirea necesară sau adecvată", ar ajunge în această instanţă este acela că ei reprezintă „clienţii altor instituţii, care au eşuat în mod lamentabil".

TEMEIUL 4: Deşi „publicul ar începe să-şi piardă încrederea" într-un spital sau într-o instanţă de judecată pentru că a eşuat „să-şi îndeplinească obiectivele propuse", vinovăţia ar fi mult mai corect atribuită dacă publicul ar pune-o pe seama „celorlalte instituţii care au eşuat", care constituie adevărata cauză a problemei.

Există două teste de verificare care se cer aplicate argumentelor bazate pe invocarea de cazuri similare, ambele implicînd examinarea atentă a asemănărilor dintre cele două cazuri citate. În primul rînd, întrebaţi-vă: „Cît de asemănătoare sînt cazurile citate?". Dacă ni se spune că putem înţelege mai bine problemele instanţei de judecată contra delincvenţei juvenile prin compararea acestora cu cele ale unui spital căruia i se cere să furnizeze servicii dincolo de limitele formulate prin misiunea asumată, trebuie să putem fi în stare să identificăm suficiente asemănări între instanţă şi spital pentru a putea accepta comparaţia la nivel mental. Nu cumva există deosebiri, cum ar fi posibilitatea spitalului de a încasa bani pe bază de serviciu efectuat - serviciu plătit, fapt ce ar putea sugera că spitalul nu este pur şi simplu diferit de instanţa de judecată, ci diferit şi de o manieră care i-ar putea permite să facă faţă mai bine cerinţei apărute?

Cel de-al doilea test de verificare care se cere aplicat argumentelor întemeiate pe invocarea de cazuri similare constă în a vă întreba: „Reprezintă asemănările citate factori-cheie?". În general, cu cît mai hotărîtori sînt factorii comuni ambelor cazuri, cu atît va fi mai mare forţa pe care o va avea argumentul. În particular, asemănările citate trebuie să aibă relevanţă pentru concluzia formulată cu ajutorul argumentului. Judecătorul Orlando susţinea că instanţa contra delincvenţei juvenile nu este bine înţeleasă. Spitalul e prezentat drept un exemplu mai uşor de priceput. Spitalul este asemănător cu instanţa în privinţa faptului că are o misiune axată pe o anumită categorie de clienţi şi în aceea că se vede nevoit să facă faţă posibilităţii de a-şi asuma răspunderi suplimentare atunci cînd alte instituţii ale sistemului social nu reuşesc să-şi

îndeplinească misiunile ce le revin faţă de categoriile de clienţi pe care sînt chemaţi să le deservească. Reprezintă toate acestea factorii-cheie sau factorii-cheie nu sînt nimic altceva decît părerile noastre, formate cu ajutorul mijloacelor de informare în masă, despre spitale, drept locul în care doctorii se precipită pentru a salva vieţi sau despre tribunale, drept locul unde avocaţii se angajează în aparent interminabile chestionări încrucişate ale martorilor sau în discuţii între ei şi cu judecătorul?

Rezumatul noţiunilor privitoare la argumentele bazate pe invocarea de cazuri similare

1. Argumentul întemeiat pe invocarea de cazuri similare ne permite să raţionăm pe baza a două sau mai multe evenimente sau cazuri asemănătoare; deoarece cazul A este recunoscut a fi asemănător cu cazul B în anumite privinţe, putem trage concluzii în mod corespunzător, pornind de la ceea ce este cunoscut către ceea ce e necunoscut.
2. Pentru ca un argument bazat pe invocarea de cazuri similare să fie valid, cazurile nu numai că trebuie să fie asemănătoare, dar asemănările dintre ele trebuie să se refere la factori importanţi, şi nu la chestiuni nesemnificative.

Argumentul prin analogie

Analogiile reprezintă o formă specială de comparaţie, în care cazurile comparate nu beneficiază de un grad suficient de asemănare pentru a ne permite să formulăm un argument bazat pe invocarea de cazuri similare.

> ***Argumentele prin analogie*** *presupun existenţa unei similarităţi fundamentale între caracteristicile unor cazuri care nu sînt asemănătoare.*

Acest tip de argument se aseamănă mult prin felul în care operează cu un argument bazat pe invocarea de cazuri similare.

O afirmaţie care e adevărată pentru cazul 1 ar trebui să fie adevărată şi pentru cazul 2, deoarece ambele au în comun un număr suficient de caracteristici relevante. Diferenţa esenţială dintre o analogie şi un argument bazat pe cazuri similare se regăseşte în formele prin care aceste două tipuri de argumente întreprind comparaţiile. Analogiile sînt comparaţii la figurat, fiind adesea folosite ca procedeu retoric menit să confere stil unui argument, pe cînd argumentele bazate pe cazuri similare reprezintă comparaţii la propriu.

Să luăm în discuţie cele ce urmează din declaraţia membrului Camerei Reprezentanţilor, F. James Sensenbrenner, din timpul unor audieri privind intimidarea martorilor.

> Şi acum, dacă îmi permiteţi pentru un minut să mă refer la politică, nu am avut cum să nu mă gîndesc la intimidarea martorilor în această săptămînă, cînd am asistat la audierile Whitewater. Era acolo puştiul acela chinuit, Joshua Steiner, care una a scris în jurnalul său în februarie, pentru ca mai apoi să-şi schimbe complet depoziţia în faţa Comitetului Senatorial pentru Bănci, în ziua de marţi.
> Mi-am adus aminte de scena din *Naşul*, partea a doua, care se desfăşoară tot într-o încăpere de audieri senatoriale, în care Frank Pentangelo suferă o pierdere de memorie din senin, tocmai cînd era pe punctul de a depune mărturie împotriva lui Michael Corleone. Se pare că acum intimidarea martorilor are loc la Ministerul de Finanţe, şi poate chiar şi la Casa Albă. Acest tip de intimidare nu e de teapa celui practicat de gangsterii drogurilor, dar ar putea fi aproape la fel de grav, deoarece avem pretenţia de la conducătorii ţării noastre să dea un exemplu de moralitate.
> Cum să-i putem spune mardeiaşului de cartier că intimidarea martorilor este ceva reprobabil cînd el poate deschide televizorul şi vedea varianta elegantă de intimidare care se petrece la cele mai înalte niveluri ale guvernului? („Witness Intimidation", 1994, p. 3)

În analogii, comparaţiile sînt bazate pe echivalenţa funcţională a unor entităţi foarte diferite. Pornind de la premiza conform căreia „viaţa imită arta" ca subtextul său subînţeles, argumentul prin analogie al membrului Camerei Reprezentanţilor

Sensenbrenner rafinează şi conferă ascuţime acestei idei atunci cînd „pentru un minut [se referă] la politică".

SPRIJINUL 1 : Viaţa imită arta.
SPRIJINUL 2 : Deoarece politica ocupă o parte din viaţă, iar filmele reprezintă o parte din artă, o parte din politică este asemenea filmelor.
JUSTIFICAREA : Deoarece unele filme au drept subiect comportamentul criminal al gangsterilor, nu ar trebui să ne surprindă că unii politicieni se poartă la fel ca gangsterii.
TEMEIUL : Schimbîndu-şi depoziţia atunci cînd a depus mărturie la audierile Whitewater, Joshua Steiner s-a comportat la fel ca Frankie Pentangelo, atunci cînd a refuzat să depună mărturie împotriva lui Michael Corleone în *Naşul*, partea a doua.
CONCLUZIA : Bill Clinton este la fel ca Michael Corleone.
NUANŢAREA : „Acest tip de intimidare nu e de teapa celui practicat de gangsterii drogurilor."
RECONSTRUCŢIA : Cu toate acestea, intimidarea respectivă poate avea efecte mai dăunătoare, căci „cum să-i putem spune mardeiaşului de cartier că intimidarea martorilor este ceva reprobabil cînd el poate deschide televizorul şi vedea varianta elegantă de intimidare care se petrece la cele mai înalte niveluri ale guvernului?".

În mod normal, nu ne concepem analogiile în termenii modelului lui Toulmin. Dacă totuşi intenţionaţi să le folosiţi, trebuie să le gîndiţi pînă la cele mai mici detalii, iar modelul lui Toulmin vă oferă etapele de urmat pentru a face exact acest lucru. Întrebaţi-vă ce anume ar putea duce la acceptarea sau respingerea analogiei voastre de către cei care vă ascultă şi unde anume s-ar putea afla posibilele puncte de atac pentru cei care pledează împotriva a ceea ce susţineţi.

Din cauza naturii sale metaforice, analogia este considerată cea mai firavă formă de argumentare (Eisenberg şi Ilardo, 1980 ; Toulmin et al., 1984 ; Ziegelmuller et al., 1990). Se susţine că compararea unor cazuri diferite reprezintă un procedeu retoric şi că analogia nu poate de fapt fundamenta o afirmaţie. Utilitatea analogiei e în primul rînd limitată la ilustrare, clarificare sau la a face un argument mai uşor memorabil sau mai şocant. Ca să fim sinceri, de cînd am citit

argumentul membrului Camerei Reprezentanţilor Sensenbrenner, nu am reuşit să ne scoatem din minte imaginea lui Bill Clinton, aşezat în Biroul Oval, spunîndu-i unuia dintre membrii echipei sale: „De ce mă deranjaţi cu o astfel de problemă în ziua căsătoriei fiicei mele, Chelsea?".*

Aşa cum sugerează Ehninger (1974), poziţia care se poate adopta în ultimă instanţă privitor la rostul analogiei va fi hotărîtă de felul cum definiţi noţiunea de argument şi de gradul de probabilitate pe care pretindeţi să îl aibă o relaţie enunţată, înainte de a fi dispuşi să o consideraţi demonstrată. Dacă felul în care definiţi noţiunea de argument se limitează la situaţiile în care relaţia dintre „temeiuri" şi afirmaţie trebuie să producă concluzii cu un nivel ridicat al probabilităţii de adevăr, atunci mai mult ca sigur că argumentele prin analogie nu vor fi pe placul vostru.

Argumentele prin analogie pot fi utile în comunicare. Deoarece una din cerinţele comunicării eficace este aceea de a formula argumente uşor de înţeles de către public, vor exista situaţii în care o analogie va reprezenta cea mai potrivită opţiune argumentativă. Analogia îndeplineşte cîteva funcţii importante în argumentare (Wilcox, 1973). Ea ajută la organizarea şi clarificarea gîndirii, creînd legături între termeni, ne permite să aflăm informaţii noi şi conferă stil felului în care raţionăm.

Dacă vă hotărîţi totuşi să recurgeţi la analogie, există două teste care pot fi aplicate pentru a-i determina valabilitatea. În primul rînd, cazurile presupuse a fi similare trebuie să fie suficient de asemănătoare ca funcţie în toate privinţele care contează. O analogie nu va rezista dacă funcţiile ce se compară sînt atît de diferite încît analogia devine incomprehensibilă pentru public. În al doilea rînd, diferenţele dintre cazurile comparate nu trebuie să fie atît de mari încît să influenţeze de o manieră nedorită receptarea asemănărilor subînţelese. Deoarece analogiile compară lucruri care sînt în esenţă diferite,

* O altă replică faimoasă din acelaşi film (n. tr.).

respectivele diferenţe nu trebuie să umbrească similitudinile dintre lucrurile comparate.

Dacă hotărîţi să folosiţi această formă de argument, căutaţi analogii care să confere forţă pledoariei voastre. Deşi probabil că prin folosirea analogiei există riscul unei scăderi a profitului*, este posibil să recurgeţi la mai multe analogii pentru a-i permite publicului să stabilească legături între dovezile existente şi afirmaţiile pe care vreţi să le susţineţi.

Rezumatul noţiunilor privitoare la argumentele prin analogie

1. Analogia este o comparaţie între cazuri în esenţă diferite, menită să atragă atenţia asupra acelei funcţii comune îndeplinite de ambele.
2. În mod obişnuit, analogiile sînt folosite drept procedee retorice, pentru că oferă comparaţii mai degrabă la figurat decît la propriu.
3. Diferenţele dintre cazuri nu ar trebui să fie atît de mari încît să anuleze validitatea comparaţiei.

Argumentul bazat pe recurgerea la informaţii furnizate de experţi

În capitolul 6, am arătat că participanţii la dezbateri folosesc adesea opiniile şi cercetările experţilor pe post de dovezi. Societatea a devenit atît de complexă, încît nu mai putem avea încredere în propriile noastre cunoştinţe în multe domenii şi, ca atare, ne vedem nevoiţi să recurgem la cunoştinţele pe care le deţin experţii. Manualele, printre care se numără şi cel pe care îl citiţi acum, reprezintă exemple de încredere pe care o acordăm experţilor pentru a formula deducţii despre natura lucrurilor. Urmăriţi ştirile la televizor, citiţi un articol într-o

* Analogie făcută de autori cu domeniul afacerilor (n. tr.).

revistă sau ascultaţi părerile prietenilor voştri; nu va trece mult pînă vă veţi da seama cît de mult vă bizuiţi pe opiniile experţilor.

Cine sînt aceşti oameni la care apelăm pentru opinii şi interpretări ale faptelor? Numim *expert* orice persoană sau grup despre care se ştie că ar deţine cunoştinţe de profunzime într-un domeniu. Experţii pot avea astfel de cunoştinţe datorită pregătirii sau experienţei, datorită faptului că au publicat lucrări în domeniul lor sau datorită celui că sînt profesionişti recunoscuţi, oameni de ştiinţă, medici, jurişti, artişti şi aşa mai departe. În plus, alte categorii recunoscute drept experţi sînt conducătorii, figurile din viaţa publică, funcţionarii guvernamentali, precum şi purtătorii de cuvînt ai diferitelor instituţii, grupuri şi organizaţii.

Într-un argument bazat pe recurgerea la informaţii furnizate de experţi, deducţia este aceea că afirmaţia e îndreptăţită deoarece se află în concordanţă cu opinia, cu interpretarea dată faptelor sau cu rezultatele obţinute de către un expert.

> *Ca formă de raţionament,* ***argumentul bazat pe recurgerea la informaţii furnizate de experţi*** *se întemeiază pe credibilitatea şi cunoştinţele de profunzime ale sursei pentru a justifica acceptarea afirmaţiei.*

Deoarece experţii folosesc aceleaşi tipare de raţionament pe care le utilizăm şi noi, un argument întemeiat pe recurgerea la informaţii oferite de experţi ne poate părea de tip cauzal sau pe bază de aparenţe, o generalizare sau un caz similar, o analogie ori o dilemă. Ceea ce este caracteristic doar unui argument bazat pe recurgerea la informaţii furnizate de experţi este că „justificarea" ne arată de ce publicul ar trebui să considere expertul ca fiind demn de încredere, în loc să facă vreo altă deducţie care să îi permită să lege temeiurile de afirmaţie.

Mai devreme în acest capitol aţi citit argumentul pe bază de aparenţe din depoziţia lui William Hopkins, privitor la paranoia de care suferă împătimiţii de „trosc" şi la disponibilitatea celor care „chefuiesc" de a nu se da înapoi de la

nimic, atît în ceea ce-i priveşte, cît şi faţă de alţii, pentru a obţine drogul. Un motiv pentru care „justificarea" sa subînţeleasă – anume că dovezile întemeiate pe aparenţe pe care le-a adus reprezentau un indicator credibil al unor tipare comportamentale – a fost probabil acceptată de către cei care l-au ascultat a fost argumentul prin recurgerea la informaţii furnizate de experţi cu care şi-a început depoziţia.

> Sînt şeful compartimentului etnografic la instituţia pe care o reprezint, Biroul statului New York pentru Serviciile de combatere a consumului de droguri, şi vă transmit salutul directorului nostru, Julio Martinez, dorind de asemenea să vă spun că, personal, consider o onoare faptul de a fi invitat să apar în faţa dumneavoastră şi a Comitetului.
> Cred că este foarte important să încep prin a vă explica, vreme de un minut sau două, în ce constă munca mea. Cred că acest lucru e extrem de important ca să ştiţi de unde provin informaţiile mele şi aş dori să adaug că nu fac asta pentru reclamă. Mi-am depus deja dosarul pentru pensionare, dar sînt de părere că este crucial să ştiţi de unde provin datele noastre. Am petrecut 20 de ani lucrînd în Departamentul de Poliţie al oraşului New York şi alţi 21 de ani în cadrul Biroului statului New York pentru Serviciile de combatere a consumului de droguri, instituţie la care lucrez şi în prezent.
> Cam acum 10 ani, Julio Martinez mi-a spus că dorea să afle ce se petrece în New York sub aspectul activităţilor legate de droguri, motiv pentru care a înfiinţat o echipă care este unică. El a înfiinţat ceea ce astăzi e cunoscut drept brigada de cercetare mobilă...
> Genul de lucruri pe care le aflăm în munca noastră de pe stradă, pe care o facem cam de 10 ani de zile, se referă la noi amestecuri de droguri, la metodele de trafic cu stupefiante, la care sînt cele mai cerute droguri, la atitudinile oamenilor de pe stradă, atît ale celor care vînd droguri, cît şi ale celor care locuiesc în cartier. Cunoaştem totul despre terminologia de pe stradă, despre instrumentele celor care se droghează, despre bandele celor care fac trafic de droguri, despre violenţele generate de droguri, precum şi despre rolul pe care îl joacă copiii în chestiunea drogurilor.
> De obicei, sîntem cei dintîi din oraş care aflăm ce se petrece pe străzi, şi aş dori să adaug că membrii echipei noastre au fost recunoscuţi drept primii care au descoperit „trosc" în oraşul

New York, eu însumi fiind unul dintre cei însărcinaţi să comunice presei prima relatare atunci cînd ne-am dat seama că lucrurile scăpaseră de sub control. („Drugs in the 1990's", 1989, pp. 14-15)

Dacă examinăm baza de natură faptică pe care W. Hopkins o expune în pledoaria sa, ne facem o idee nu numai despre felul în care el şi-a asigurat propria credibilitate, ci şi despre felul în care v-aţi putea structura propriile voastre argumente de tipul celor create prin recurgerea la informaţii furnizate de experţi, folosind dovezi faptice şi de opinie provenite din surse demne de încredere. Atunci cînd vă construiţi credibilitatea personală, aşa cum procedează W. Hopkins, nu uitaţi că punctul nevralgic al întregului argument se află în temeiurile pe care le oferiţi.

TEMEIUL 1: Fac această meserie de multă vreme: „Am petrecut 20 de ani lucrînd în Departamentul de Poliţie al oraşului New York şi alţi 21 de ani în cadrul Biroului statului New York pentru Serviciile de combatere a consumului de droguri, instituţie la care lucrez şi în prezent".

TEMEIUL 2: Mă găsesc în centrul evenimentelor: pentru a afla „ce se petrece în New York sub aspectul activităţilor legate de droguri", trebuie să fii pe străzi.

TEMEIUL 3: Aflu o mulţime de lucruri importante, cum ar fi: „noi amestecuri de droguri, metodele de trafic cu stupefiante, care sînt cele mai cerute droguri, atitudinile oamenilor de pe stradă, atît ale celor care vînd droguri, cît şi ale celor care locuiesc în cartier."

TEMEIUL 4: Sînt în postura de a fi cel dintîi care află despre astfel de lucruri cum ar fi folosirea de „trosc" în oraşul New York, „eu însumi fiind unul dintre cei însărcinaţi să comunice presei prima relatare atunci cînd ne-am dat seama că lucrurile scăpaseră de sub control".

JUSTIFICAREA [premiză subînţeleasă]: Vocea experienţei obţinute la prima mînă poate fi crezută.

CONCLUZIA [subînţeleasă]: Trebuie să credeţi tot ceea ce vă spun.

În argumentele pe care le-aţi putea concepe, create prin recurgerea la informaţii furnizate de experţi şi care utilizează

dovezi de natură faptică şi de opinie, aria de conflict se mută la „sprijinul" pentru „justificarea" ce stabileşte credibilitatea sursei faptice sau de opinie folosite pentru a fundamenta o afirmaţie. Propriile voastre argumente de acest tip pot fi structurate doar în două moduri. În primul, enunţaţi propria voastră opinie ca pe o afirmaţie. Motivul pentru care cititorul sau ascultătorul este chemat să vă accepte afirmaţia e justificat prin aceea că un expert, recomandat prin sprijinirea „justificării", furnizează temeiurile faptice pentru afirmaţie. Într-o anumită privinţă, aceasta este forma pe care o asumă aproape toate argumentele în argumentarea academică. Prin cercetare, descoperiţi cît mai multe date despre un anumit subiect, stabiliţi care sînt opiniile voastre cu privire la acesta şi decideţi cum anume respectivele opinii vor putea fi enunţate drept afirmaţii. Mai apoi, descoperiţi dovezi din surse demne de încredere pentru a vă fundamenta aceste afirmaţii.

În ce priveşte cel de-al doilea mod în care vă puteţi structura argumentele bazate pe recurgerea la informaţii furnizate de experţi, vă însuşiţi opinia unui expert, reformulaţi ideea sa centrală drept afirmaţie şi folosiţi dovezile care susţin opinia expertului ca „temeiuri" pentru afirmaţie. Ca şi în prima formă a argumentului bazat pe recurgerea la informaţii oferite de experţi, „justifcarea" afirmă faptul că autoritatea trebuie considerată demnă de încredere, în vreme ce „sprijinul" aplică unul sau mai multe dintre testele de verificare a argumentului bazat pe recurgerea la informaţii furnizate de experţi pentru a consolida încrederea respectivă.

Deoarece argumentul întemeiat pe recurgerea la informaţii furnizate de experţi presupune dovezi care exprimă o opinie, interpretează fapte sau relatează descoperiri obţinute prin cercetare, multe din testele discutate în capitolul 6 se pot dovedi adecvate şi aici. Testele specifice verificării argumentului bazat pe recurgerea la informaţii furnizate de experţi caută răspunsuri la întrebarea: putem considera că expertul citat este demn de încredere?

Primul test de verificare a argumentului bazat pe recurgerea la informaţii furnizate de experţi îşi propune să determine dacă sursa este un expert specializat în domeniul în care se pronunţă, folosind drept criterii pentru aceasta pregătirea, experienţa sau domeniul său de competenţă. Titlurile academice pe care le deţine o persoană, amploarea experienţei sale, precum şi natura domeniului său de competenţă reprezintă fiecare modalităţi de verificare dacă presupusul expert este sau nu veritabil. Pentru a fi recunoscut ca expert, e necesară o demonstraţie a competenţei.

Cel de-al doilea test de verificare a argumentului bazat pe recurgerea la informaţii furnizate de experţi examinează contextul în care sursa a oferit o opinie sau a prezentat informaţii. Se înscrie afirmaţia făcută în contextul domeniului de competenţă al aşa-zisului expert? Personalităţile publice exprimă tot felul de păreri, care pot foarte bine să nu ţină de domeniul lor de competenţă. De exemplu, nume sonore din industria de divertisment şi-au expus părerile faţă de starea mediului înconjurător, dar putem oare spune că strategia industrială sau cea ecologică aparţin cu adevărat domeniului lor de competenţă?

Cel de-al treilea test de verificare a argumentului bazat pe recurgerea la informaţii furnizate de experţi examinează gradul de obiectivitate al sursei. Este aşa-zisul expert relativ obiectiv? Funcţia sau poziţia pe care o deţine o anumită persoană poate genera părtinire în anumite privinţe, iar o persoană care încearcă să-şi apere o anumită funcţie sau poziţie exprimă de obicei astfel de părtiniri. Ne putem aştepta ca preşedintele Asociaţiei Medicale Americane să dea dovadă de oarecare părtinire atunci cînd îşi va formula opinia privitor la reglementarea guvernamentală a onorariilor medicilor sau la cuantumul asigurării în caz de malpraxis. Deşi toţi experţii au tendinţa de a fi părtinitori cu domeniile în care activează, indiciul important pe care trebuie să-l căutaţi atunci cînd examinaţi gradul lor de obiectivitate este dacă există conflicte de interese sau declaraţii autointeresate evidente.

Cel de-al patrulea test de verificare a argumentului bazat pe recurgerea la informaţii furnizate de experţi compară declaraţia sursei cu cele ale experţilor recunoscuţi în domeniu. Exprimă aşa-zisul expert opinia majorităţii sau pe cea împărtăşită doar de cîţiva în chestiunea în care se pronunţă? În disputele juridice, fiecare dintre părţi poate să citeze ca proprii săi martori experţi, cît se poate de specializaţi, care pot susţine puncte de vedere diametral opuse. Adeseori experţii nu sînt de acord între ei cu privire la chestiuni aflate atît înăuntrul, cît şi în afara domeniilor lor de competenţă. Doar pentru că un punct de vedere este diferit, acest lucru nu îl face de la sine invalid. Cu toate acestea, un aşa-zis expert poate la fel de bine să exprime un punct de vedere care să nu fie împărtăşit de absolut nimeni altcineva. Multe principii acceptate azi au fost cîndva opinii împărtăşite doar de cîteva persoane. Dacă citaţi un expert al cărui punct de vedere nu exprimă opinia majorităţii, fiţi pregătiţi să acreditaţi credibilitatea respectivului punct de vedere prin furnizarea „sprijinului" pentru „justificarea" oferită de argumentul vostru.

Cel de-al cincilea şi ultimul test de verificare a argumentului bazat pe recurgerea la informaţii furnizate de experţi examinează baza faptică pe care se sprijină declaraţia sursei. Există vreo bază faptică demnă de încredere pentru opinia exprimată? Nu uitaţi că nu imaginea sau statura aşa-zisului expert întemeiază concluzia, ci baza faptică în virtutea căreia sînt exprimate opiniile aflate în discuţie. Atunci cînd cineva care deţine un anumit prestigiu, o funcţie sau o reputaţie academică formulează o opinie, presupunem că pentru aceasta există o anumită bază. S-ar putea totuşi să nu fie aşa. Persoana poate să încerce o cacialma, să exprime un punct de vedere contrazis de dovezile existente sau să se pronunţe în afara domeniului său de competenţă, bazîndu-se doar pe reputaţia de care se bucură pentru a-şi impune punctul de vedere (Wilson, 1980).

Ţinînd cont de natura specială a acestei structuri de raţionament, vă mai oferim o ultimă precauţie în privinţa argumentului

bazat pe recurgerea la informaţii furnizate de experţi. Argumentele întemeiate pe recurgerea la informaţii furnizate de experţi pot fi folosite pentru a ocoli procesul de raţionament atunci cînd expertul este citat cu intenţia de a împiedica orice altă discuţie asupra chestiunii. Această eroare de raţionament va fi discutată mai amănunţit în capitolul 8.

Cineva poate fi pe bună dreptate considerat expert nu pentru că este celebru sau se bucură de prestigiu, ci pentru că persoana respectivă posedă cunoştinţe speciale. Într-un argument bazat pe recurgerea la informaţii furnizate de experţi, „justificarea" are menirea de a-l asigura pe ascultător sau pe cititor chiar de acest lucru. „Sprijinul" este întrebuinţat pentru a verifica baza competenţei aşa-zisului expert. E important să includeţi ambele etape ale modelului lui Toulmin atunci cînd concepeţi argumente întemeiate pe recurgerea la informaţii oferite de experţi.

Rezumatul noţiunilor privitoare la argumentele bazate pe recurgerea la informaţii furnizate de experţi

1. Argumentul bazat pe recurgerea la informaţii furnizate de experţi se sprijină pe credibilitatea sursei de informaţii pentru a justifica acceptarea afirmaţiei pe care o întemeiază.
2. Sursa trebuie să fie un expert specializat în domeniu fie prin pregătire, fie prin experienţă sau datorită domeniului său de competenţă.
3. Declaraţiile experţilor se bucură de credibilitate doar în contextul domeniului lor de competenţă.
4. Expertul nu trebuie să fie părtinitor dincolo de o anumită rezonabilitate.
5. Dacă expertul exprimă o opinie care se află în dezacord cu cele formulate de majoritatea experţilor în domeniu, pledantul trebuie să acrediteze credibilitatea respectivului punct de vedere.
6. Opinia expertului trebuie să se bazeze pe fapte.

Argumentul bazat pe dileme

Acest ultim tip de raţionament se ocupă de procesul alegerii între două opţiuni şi de consecinţele ce rezultă în urma optării. Din acest motiv, argumentele bazate pe dileme sînt construite cu ajutorul a două sau mai multe argumente cauzale care formulează consecinţe inacceptabile.

> ***Argumentul bazat pe dileme** ne obligă să alegem între două opţiuni inacceptabile.*

Strategiile economice reprezintă surse obişnuite de producere a argumentelor bazate pe dileme. Să examinăm dilema finanţistului internaţional: ce opţiune produce cel mai redus prejudiciu, să renegocieze dobînzi mai mici pentru împrumuturile către ţările Lumii a Treia aflate la un pas de a intra în incapacitate de plată sau să tolereze ca acestea să nu achite miliardele de dolari luate ca împrumut? Mulţi dintre noi au de făcut alegeri neplăcute în ce priveşte propria viaţă.

Înainte de a aborda subtilităţile de natură politică, membrul Camerei Reprezentanţilor E. James Sensenbrenner a descris în chip elocvent dilema cu care se văd confruntaţi cei care sînt martori la asasinate. Pe de o parte, acestora le revine obligaţia de a contribui la păstrarea structurii de bază a societăţii prin depunerea de mărturie. Pe de altă parte, obligaţia de a da ascultare instinctului lor de autoconservare poate foarte bine să-i determine să procedeze exact invers.

> Dacă e să mă refer acum la subiectul acestei audieri, intimidarea martorilor reprezintă una dintre cele mai dificile chestiuni pe care le-am discutat anul acesta. Pentru mintea bolnavă a unuia dintre membrii bandei, asasin, el n-are nimic de pierdut dacă ucide martori. Deoarece a ucis deja o victimă, el se face oricum pasibil de pedeapsa capitală sau de închisoare pe viaţă, iar sistemul juridic penal nu prea are ce să-i mai facă. Acest fapt face problema greu de rezolvat şi îi supune unei tensiuni uriaşe

pe cei ce luptă de partea binelui, pe poliţişti şi pe avocaţii acuzării, atunci cînd vine vorba să-i protejeze pe oamenii nevinovaţi care depun mărturie, oameni care încearcă să-şi facă datoria de buni cetăţeni şi să dea o mînă de ajutor la curăţirea străzilor de criminali.

Închipuiţi-vă că sînteţi martor la unul dintre aceste asasinate. Pînă într-o zi duceţi o viaţă normală, acasă, cu familia dumneavoastră, mergeţi la lucru, pentru ca în ziua următoare să vedeţi o crimă. Şi dintr-o dată, fără să aveţi nimic să vă reproşaţi, viaţa dumneavoastră şi vieţile membrilor familiei dumneavoastră sînt ameninţate de membrii bandei. Cît de revoltător este faptul că aceşti oameni de treabă se văd nevoiţi să-şi schimbe obiceiurile, domiciliile şi identităţile pentru simplul motiv că procedează corect şi îşi fac datoria de cetăţeni ai acestei mari democraţii. („Witness Intimidation", 1994, p. 3)

Indiferent de numărul de opţiuni sugerat de argument, validitatea unei dileme depinde de capacitatea argumentului de a numi o situaţie care să fie cu adevărat de tipul „fie, fie". Temeiurile prezentate trebuie să identifice opţiunile existente, iar acestea trebuie să constituie opţiuni diferite, care să se excludă reciproc. Un argument bazat pe dileme poate să indice fie alegerea adecvată, fie pe cea care conţine cel mai mic număr de neajunsuri, dintre opţiunile agreate de către pledant, fie poate sugera că, în lipsa unei schimbări, nu există nici o opţiune adecvată.

Argumentul membrului Camerei Reprezentanţilor J. Sensenbrenner ia forma unei alegeri impuse între a păstra tăcerea, a fi redus la tăcere dacă încerci să depui mărturie sau a fi nevoit să accepţi o formă de custodie dacă intri într-un program de protecţie a martorilor astfel încît să poţi depune mărturie. „Justificarea" ne arată că acestea sînt într-adevăr alegeri de tipul „fie, fie", deoarece lipsa de reţinere a criminalului de a comite o nouă crimă sprijină „justificarea" în mod explicit. Indiferent ce alegere va face martorul, pentru el vor rezulta consecinţe neplăcute. Dacă dă întîietate valorii importante pentru societate depunînd mărturie, el reduce importanţa unor valori personale cum ar fi siguranţa proprie

sau libertatea sau ambele. Punerea pe locul doi a rolului jucat de valoarea importantă pentru societate ar putea duce la scăderea nivelului de satisfacere a necesităţilor personale, deoarece asasinul va continua să rămînă în libertate în cartierul în care locuieşte martorul.

Raţionamentul face legătura dintre afirmaţii şi dovezile folosite pentru a le întemeia. Deşi, într-o dispută propriu-zisă, „justificarea" şi „sprijinul" acesteia sînt rareori formulate explicit, felul în care raţionaţi nu poate fi exprimat ca atare decît dacă prezentaţi cititorului sau ascultătorului vostru „justificarea". În cadrul primelor voastre încercări de a alcătui argumente bazate pe dileme, vă sugerăm să includeţi măcar patru elemente din modelul de argumentare creat de Toulmin – temeiuri, justificare, sprijin şi concluzie – ca un mijloc de a dobîndi, prin exerciţiu, uşurinţa în folosirea acestei tehnici de raţionament.

Atunci cînd raţionaţi, emiteţi o presupunere care stabileşte legături între fapte cunoscute sau observate şi adevărul probabil sau validitatea unei afirmaţii. Scopul procesului de raţionament este de a contribui la stabilirea acestei probabilităţi. Pe parcursul acestui proces, „justificările" sînt avansate sub formă de argument cauzal, de argument bazat pe aparenţe, de generalizare, de argument care invocă un caz similar, de analogie, de argument bazat pe recurgerea la informaţii furnizate de experţi sau de argument bazat pe dileme. Fiecare dintre aceste forme este însoţită de anumite teste proprii de verificare, ce contribuie la stabilirea validităţii procesului de raţionament. Cu toate acestea, testele respective nu identifică toate erorile potenţiale de raţionament care pot surveni în argumentare. În capitolul următor, aducem în discuţie aceste erori cu ocazia examinării cîtorva dintre cele mai frecvente sofisme ce pot prejudicia calitatea argumentelor voastre.

Lecturi suplimentare recomandate

Golden, J.L., Berquist, G.F., Coleman, W.E. (1992), *The Rhetoric of Western Thought*, Dubuque, IA, Kendall/Hunt.
Capitolul 13, „Stephen Toulmin despre natura argumentului", descrie fiecare formă de raţionament în termenii modelului creat de Toulmin. Autorii folosesc pe scară largă acest model pentru a permite vizualizarea procesului de gîndire pe care îl utilizăm la fiecare tip de raţionament. Cu precădere utilă ni se pare discutarea de către autori a modului în care „justificarea" conferă validitate fiecărui tip de raţionament.

Patterson, J., Kim, P. (1991), *The Day America Told the Truth*, Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall.
James Patterson şi Peter Kim au întreprins unul dintre cele mai ample proiecte de sondare a opiniei publice desfăşurate vreodată pentru a afla în ce cred americanii şi au dezvăluit tehnicile de sondare folosite, precum şi rezultatele obţinute, în această carte. Valoarea cărţii constă în aceea că vă pune la îndemînă o serie de exemple excelente ale felului în care cercetătorii îşi concep generalizările. Subiectele includ sondaje în privinţa convingerilor despre sex, droguri, viaţa de familie, chestiuni pe care le ţinem secrete, încălcări ale legii, patriotism, principiile morale care guvernează relaţiile de muncă, precum şi multe alte subiecte. Autorii explică cum anume ajung americanii să aibă convingeri diferite despre aceste subiecte de la o zonă geografică la alta, precum şi în funcţie de alte variabile.

Shinn, R.L. (1991), *Forced Options* (ediţia a III-a), Cleveland, OH, Pilgrim Press.
Roger Shinn ne explică cum vor produce deciziile pe care le adoptăm în prezent dileme în viitor. El ia în discuţie opţiunile impuse cu care se vor vedea confruntaţi toţi oamenii în chestiuni ce aparţin unor domenii precum dreptatea socială, protejarea ecosferei, asigurarea hranei pentru populaţia globului, domeniul descoperirilor făcute în ingineria genetică şi cel al războiului într-o lume care a depăşit epoca Războiului Rece. Cu precădere folositor pentru a învăţa cum se pledează dilemele este capitolul 11, „Cum se poate trăi în condiţii de risc". Shinn atrage atenţia asupra faptului că riscul reprezentat de o opţiune impusă poate conţine şi avantaje, nu doar dezavantaje.

Walton, D.N. (1989), „Reasoned Use of Expertise in Argumentation", *Argumentation*, 3, pp. 59-73.
Douglas Walton evaluează avantajele şi dezavantajele argumentelor care îşi bazează raţionamentele pe competenţa unei surse. El explorează logica presupusă de ideea de competenţă, în ce anume constă aceasta şi cum am ajuns să-i acordăm importanţă din punct de vedere tehnologic. Walton face cîteva predicţii interesante despre cum va ajunge să influenţeze în viitor dezvoltarea inteligenţei artificiale concepţia noastră asupra noţiunii de sursă competentă.

Bibliografie

„Children Carrying Weapons : Why the Recent Increase ? " (1 octombrie 1992), Washington, D.C., Comitetul pentru chestiunile de natură judiciară, Senatul S.U.A.

„Drugs in the 1990's : New Perils, New Promise" (31 august 1989), Washington, D.C., Comitetul pentru chestiunile de natură judiciară, Senatul S.U.A.

Ehninger, D.E. (1974), *Influence, Belief, and Argument*, Glenview, IL, Scott, Foresman.

Eisenberg, A.M., Ilardo, J.A. (1980), *Argument : A Guide to Formal and Informal Debate* (ediţia a II-a), Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall.

„Juvenile Courts : Access to Justice" (4 martie 1992), Washington, D.C., Comitetul pentru chestiunile de natură judiciară, Senatul S.U.A.

„Witness Intimidation" (4 august 1994), Washington, D.C., Comitetul pentru chestiunile de natură judiciară, Camera Reprezentanţilor S.U.A.

Toulmin, S., Rieke, R., Janik, A. (1984), *An introduction to Reasoning* (ediţia a II-a), New York, Macmillan.

Wilcox, J.R. (1973), „The Argument from Analogy : A New Look", lucrare nepublicată, Central States Speech Association, Minneapolis.

Wilson, B.A. (1980), *The Anatomy of Argument*, Lanham, MD, University Press of America.
Ziegelmueller, G.W., Kay, J., Dause, C.A. (1990), *Argumentation: Inquiry and Advocacy* (ediţia a II-a), Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall.

8
Ce ar trebui să evit?

Forţa argumentelor voastre este determinată de folosirea unor dovezi credibile, a unor raţionamente corecte şi de adaptarea discursului la publicul căruia vă adresaţi. Pe parcursul procesului de argumentare pot uneori să apară erori. Ajunşi în acest punct, este important să facem o distincţie între erorile săvîrşite cu intenţie, pentru a denatura sau a înşela, şi cele săvîrşite fără intenţie. Mesajul apare însă la fel, indiferent dacă eroarea reprezintă produsul unei înşelăciuni voite sau al unei greşeli fără intenţie, comisă de către un pledant care a omis să-şi examineze argumentele din punct de vedere analitic. Aceste erori poartă denumirea generică de **sofisme**.

În loc să identificăm toate situaţiile posibile în care survin denaturări şi induceri în eroare premeditate, ni s-a părut că o concentrare asupra greşelilor de evitat vă va fi mai utilă pentru pregătirea voastră ca pledanţi. Acest capitol vă sugerează nu doar cum să vă îmbunătăţiţi deprinderile ca pledant sau oponent al schimbării, ci şi cum să vă perfecţionaţi deprinderile de gîndire analitică cu scopul de a deveni un consumator de argumente avizat.

Deoarece cea mai mare parte a greşelilor de logică sînt rezultatul unor raţionamente defectuoase sau al unor probleme de exprimare, dorim să subliniem necesitatea de a acorda o atenţie deosebită structurii argumentelor, genului de recursuri pe care le fac acestea, cît şi tipului de limbaj folosit pentru

a le formula. Examinaţi aceste trei cerinţe din perspectiva următoare:

> Studiul sofismelor poate fi considerat un fel de instruire pentru mărirea sensibilităţii în privinţa raţionamentelor. El trebuie să-l obişnuiască pe cel care studiază cu pericolele omniprezente la care sîntem expuşi ca urmare a unor exprimări inexacte – folosind termeni ce nu au fost corect definiţi, termeni ambigui sau imprecişi; cei care studiază trebuie de asemenea să fie atenţi la presupunerile subînţelese. (Toulmin et al., 1984, p. 132)

Sofismele de raţionament

Generalizarea pripită

Atunci cînd faceţi o **generalizare pripită**, aţi comis eroarea de a vă fi grabit să trageţi o concluzie. Reamintiţi-vă cele două teste de verificare a argumentelor bazate pe generalizări: generalizarea trebuie să fie făcută pe baza unui număr suficient de cazuri, iar acestea trebuie să alcătuiască un eşantion reprezentativ pentru toate cazurile. Sofismul generalizării pripite survine atunci cînd „afirmaţia" nu este „justificată", fie pentru că nu au fost folosite suficiente cazuri, fie pentru că ele constituie un eşantion nereprezentativ.

Membrul Camerei Reprezentanţilor Albert Bustamante i-a pus întrebări doctorului Ronald Cotterill, directorul Centrului pentru Desfacerea Hranei de la Universtitatea din Connecticut, cu privire la o serie de studii efectuate de Ministerul Agriculturii al S.U.A., care demonstrează că săracii nu plătesc mai mult pe produsele de băcănie decît consumatorul obişnuit. Răspunsul doctorului Cotterill indică faptul că pînă şi cercetarea ştiinţifică poate duce la generalizări pripite, dacă fie metodologia de investigare, fie modalităţile de punere în practică a acesteia sînt greşite.

> În 1988, s-a întreprins un studiu pentru a stabili dacă săracii plătesc mai mult, studiu ce arată chipurile că, de fapt, locuitorii cartierelor din centrul oraşelor, care au venituri mici, nu plătesc cu nimic mai mult decît oricine altcineva. Studiul este însă fundamental greşit prin însăşi natura indicilor de preţ folosiţi. Cei care au întreprins studiul nu au făcut un control riguros al calităţii, şi acesta este un proces foarte complicat. Ca o dovadă de respect pentru cei care au lucrat la acest studiu, trebuie să vă spun că ei speraseră să obţină un eşantion la scară naţională, un eşantion valid statistic pentru tot teritoriul S.U.A., motiv pentru care s-au văzut nevoiţi să apeleze la angajaţii Agenţiei Pinkerton pentru a merge pe la magazine în 26 de oraşe ca să adune mai multe mii de preţuri de la o serie de magazine aflate în fiecare dintre aceste zone.
>
> Ca să vorbesc deschis, după părerea mea, angajaţii Agenţiei Pinkerton nu s-au dovedit la înălţimea sarcinii încredinţate. Ca urmare, datele adunate au fost foarte, foarte sporadice şi cu o mulţime de informaţii lipsă şi, ca rezultat, procedurile lor de reunire a datelor au generat indici de preţ foarte greşiţi. („Urban Grocery Gap", 1992, p. 14)

Metoda ştiinţifică impune standarde riguroase pentru adunarea datelor şi analizarea acestora, standarde care trebuie respectate dacă este să folosim drept concluzii generalizări valide. În domeniul argumentării ştiinţifice, celor ce raportează rezultate le revine, de asemenea, obligaţia de a raporta orice limitări care ar fi de natură să restrîngă gradul de generalizare al rezultatelor prezentate. Aceste limitări constituie deficienţele identificate de cercetători în „sprijinul" existent, chemat să susţină „justificarea" implicită, care se regăseşte în orice formă de cercetare ştiinţifică, şi anume aceea că rezultatele obţinute sînt generalizabile dincolo de eşantionul din care au fost extrase datorită faptului că s-a folosit metoda ştiinţifică.

În argumentarea academică nu există o tradiţie asemănătoare. Efortul de a evita sofismul generalizării pripite scoate în evidenţă importanţa sugestiilor făcute de noi mai devreme, ca pledanţii să includă toate elementele primei triade din modelul de argument al lui Toulmin şi să-şi sprijine „justificările". „Dacă ne vedem obligaţi să enunţăm «justificările»

pe care se bazează argumentele noastre, precum şi «sprijinul» de care depind «justificările» respective, de obicei va deveni imediat limpede cînd anume «temeiurile» se bazează pe un eşantion cu un număr prea mic de cazuri sau pe exemple care sînt foarte *atipice*" (Toulmin et al., 1984, p. 154).

Multe generalizări pripite survin atunci cînd pledanţii sînt tentaţi să stoarcă dintr-un argument mai mult decît este de fapt justificat. A susţine o concluzie care nu este nuanţată, întemeiată pe un număr de cazuri atipice sau insuficiente, în locul uneia nuanţate în conformitate cu limitările evidenţiate de cercetarea pe care aţi întreprins-o, constituie o greşeală. Deoarece generalizarea reprezintă una dintre formele cele mai frecvente de raţionament, vă recomandăm cu insistenţă să examinaţi cu multă grijă generalizările pe care le faceţi sau cele pe care le auziţi.

Transferul

Transferurile extind raţionamentul dincolo de ceea ce este posibil din punct de vedere logic. Există trei tipuri răspîndite de transfer: sofismul compunerii, cel al diviziunii şi sofismul respingerii.

Sofismele compunerii survin atunci cînd o afirmaţie susţine că ceea ce este adevărat pentru parte e adevărat şi pentru întreg. Cînd a depus mărturie în faţa Comitetului Senatorial care a analizat activitatea Subcomitetului însărcinat cu probleme judiciare în domeniul patentelor, drepturilor de autor şi mărcilor de comerţ, Ralph Oman, de la Registrul pentru Drepturile de autor şi director adjunct al Serviciilor pentru Drepturile de autor din cadrul Bibliotecii Congresului, a comis exact acest tip de eroare de raţionament.

> Proiectul dumneavoastră de lege, d-le preşedinte, operează o delimitare care pentru mine are o precizie aproape chirurgicală. El nu depăşeşte cu nimic limitele. El nu aduce atingere procedeelor de înregistrare folosite în mod obişnuit de adolescenţii

> americani care mai utilizează încă formatul analogic. Aceşti adolescenţi au oricum un venit care le permite un număr redus de cheltuieli, astfel că este mai greu să se susţină că înregistrările făcute acasă ar afecta vînzările. Dacă ar fi puşi în situaţia de a nu avea cum să copieze muzică, oricum ei nu şi-ar putea întotdeauna permite să cumpere casete gata înregistrate.
> Dar lucrurile nu stau la fel cu benzile digitale, d-le preşedinte. Aici avem de-a face cu o tehnologie de lux, extrem de costisitoare. Numai un ascultător împătimit, care dispune de un venit substanţial ce îi permite să cheltuiască după bunul plac, poate să achiziţioneze echipamente audio la 800 de dolari bucata. Numai o astfel de persoană dispune de banii cu care să-şi cumpere benzi DAT (Digital Audio Technology = tehnologie audio digitală) gata înregistrate, de 25 de dolari bucata. O astfel de persoană nu acceptă decît produse de cea mai înaltă calitate. Cu ajutorul echipamentelor DAT, ascultătorul de muzică împătimit poate să facă copii perfecte pentru pupitrul digital de redare a benzilor, montat la bordul maşinii sale marca Mercedes. În cazul în care n-ar dispune de un astfel de echipament de redare, o asemenea persoană s-ar vedea nevoită să cumpere banda gata înregistrată. Prin urmare, în formatul digital, copierea afectează într-adevăr vînzările. („Audio Home Recording Act", 1991, p. 7)

Înainte de a vă spune: „Iată un exemplu de «generalizare pripită»", deoarece acest argument face cu siguranţă parte din respectiva categorie, remarcaţi întregul mod de viaţă despre care se afirmă că ar fi asociat cu partea ce reprezintă diferenţele la nivel de venituri disponibile dintre adolescenţi şi restul omenirii. Luaţi ca o clasă de cetăţeni, adolescenţii ar fi săraci şi privaţi de posibilitatea de a-şi permite echipamente stereo de înaltă calitate, uneori chiar pînă şi benzi gata înregistrate. Copiile analogice, de fidelitate inferioară, pe care le fac aceştia nu ar aduce prejudicii industriei de înregistrări sau artiştilor. Un drum pînă la unul din magazinele de profil, Tower Records sau Musicland, pentru a studia produsele şi clientela, dă la iveală sofismul compunerii. Poate că adolescenţii sînt strîmtoraţi în ce priveşte banii, dar tipul de muzică produs şi vîndut în cantitate mare sugerează că industria

îi doreşte şi chiar reuşeşte să îi aibă drept clienţi. Cum muzica reprezintă o parte importantă din modul de viaţă al adolescenţilor, ei o discută, şi-o împrumută şi şi-o copiază unii altora. Aceste copii, chiar şi cele analogice, de fidelitate inferioară, afectează profiturile, întrucît banii sînt cheltuiţi mai degrabă pe benzi neînregistrate decît pe cele gata înregistrate.

La fel de eronată ne apare şi caracterizarea ascultătorilor împătimiţi. Ei ar deţine, chipurile, suficienţi bani pentru a-şi permite un stereo de lux şi o maşină de lux prevăzută cu un stereo de lux. Este transferul dinspre parte (cheltuirea de bani pe un stereo de lux) către întreg (condiţia de a fi suficient de înstărit pentru a deţine un Mercedes) justificat? Ascultătorii împătimiţi îşi pot permite să cumpere o bandă pe care să o asculte acasă şi o alta pe care să o asculte în maşină, astfel încît, atunci cînd îşi fac o copie DAT perfectă, industria de înregistrări pierde bani. Este transferul dinspre parte (ei sînt suficient de isteţi sau de muncitori pentru a fi bogaţi) către întreg (ei sînt prea proşti sau prea leneşi pentru a folosi aceeaşi bandă în ambele locuri) justificat? Atunci cînd afirmaţiile susţin că ceea ce este adevărat pentru o parte e adevărat pentru întreg, „justificarea" şi „sprijinul" acestora trebuie examinate cu grijă, căci ele sînt elementele care îndreptăţesc saltul deductiv dinspre parte către întreg. Argumentul lui R. Oman nu reuşeşte să îndreptăţească acest salt nici în cazul adolescenţilor, nici în ceea ce priveşte restul omenirii.

Sofismele diviziunii reprezintă opusul sofismelor compunerii. Eroarea survine cînd se susţine că ceea ce este adevărat pentru întreg e adevărat şi pentru părţile acestuia. Atunci cînd împărţiţi un întreg în părţile sale constitutive şi încercaţi să formulaţi concluzii despre ele, există riscul să realizaţi un transfer nejustificat dinspre întreg înspre părţile sale. „Cursurile de oratorie sînt antrenante, iar argumentarea e un curs de oratorie; prin urmare, argumentarea este antrenantă." Acest lucru poate fi adevărat sau poate fi fals, dar transferul dinspre întreg înspre parte nu e justificat îndeajuns.

Neil Hickey, redactor-şef al publicaţiei *TV Guide*, a comis sofismul diviziunii cînd a răspuns întrebării adresate de către membrul Camerei Reprezentanţilor Charles Schumer cu privire la faptul dacă, atunci cînd îşi stabilesc programele, reţelele de televiziune se coboară la cel mai de jos numitor comun, violenţa, pentru a obţine rate mai mari de audienţă şi a-şi mări profiturile.

> Deci, am luat cunoştinţă de posibilitatea ca într-o casă să existe 500 de canale. Ce înseamnă acest lucru dacă toată lumea recurge la acelaşi tip de programare menite să capteze atenţia, şi din cînd în cînd să prezinte violenţă, de genul mostrelor pe care le-am văzut azi?
> Nu e realist să presupunem că dintr-o dată toate aceste programe, toţi aceşti creatori de programe au să se pocăiască şi vor începe să prezinte piese de Shakespeare.
> Avem de-a face cu lumea reală, avem de-a face cu lumea care există. În lumea care există, producătorii de programe folosesc programe ce captează atenţia, programe violente, programe ce includ genul de activitate violentă care este ieftin de produs, menit să capteze atenţia, să impulsioneze ratele de audienţă. („Violence on Television", 1992, p. 60)

Ori de cîte ori facem referire la membrii unui grup pentru a susţine că toţi au aceleaşi motive sau tipare de comportament, riscăm să comitem sofismul compunerii. Atunci cînd grupul este alcătuit din membrii unei industrii, cum ar fi televiziunea, posturile se află în competiţie unul cu celălalt pentru a atrage clienţi. Deoarece capacitatea de a demonstra că eşti diferit de cei care îţi sînt competitori poate să se dovedească la fel de avantajoasă din punct de vedere comercial ca şi capacitatea de a fi la fel de bun sau chiar de a-i depăşi pe aceştia, „justificarea" unei concluzii cum este cea pe care o avansează dl Hickey trebuie examinată cu multă atenţie. Pînă şi într-o zonă unde serviciul de cablu oferă doar 46 de canale, natura lipsită de temei a concluziei sale – conform căreia fiecare post se vede pînă la urmă nevoit să transmită programe asemănătoare, violente – este evidentă.

Sofismul respingerii reprezintă cel din urmă dintre sofismele de transfer, care mai este cunoscut şi sub numele de argumentul „omului de paie". El survine atunci cînd unul dintre pledanţi încearcă să atragă atenţia asupra **respingerii** reuşite a unui argument despre care nici măcar nu era vorba sau încearcă să reformuleze un argument puternic de o manieră care îl face să apară mai slab. Acest tip de sofism este numit argumentul „omului de paie" deoarece concentrează discuţia asupra unei chestiuni uşor de desfiinţat. El reprezintă o formă de înşelăciune, căci aduce în discuţie o falsă afirmaţie, care fie nu făcea parte din argument, fie răstălmăceşte afirmaţia originală.

În depoziţia ei scrisă, Susan Lamson, director al Departamentului pentru Afaceri Federale din cadrul Asociaţiei Naţionale a Deţinătorilor de arme de foc a Institutului American pentru Iniţiativă Legislativă, comite sofismul respingerii atunci cînd susţine că o lege care le-ar interzice tinerilor să deţină arme nu ar reuşi să rezolve probleme sociale mai ample.

> În 1982, un asasinat comis de un tînăr survenea la aproximativ fiecare 40 de zile. În 1992, acelaşi eveniment se petrecea la fiecare 12 zile. În 1982, un viol comis de un tînăr avea loc o dată la 26 de zile; în 1992, acelaşi eveniment survenea la fiecare 5 zile. Statisticile privitoare la comportamentul agresiv pot include parţial fiecare grup în funcţie de rasă sau venit, dar cei care ignoră faptul că există un impact disproporţionat de mare asupra tinerilor săraci, de origine hispanică sau de culoare, care locuiesc în cartierele din centrul oraşelor, nu acordă atenţie problemei reale. Manifestările patologice caracteristice cartierelor din centrul oraşelor nu pot fi rezolvate prin crearea de legi mai aspre, exceptînd, desigur, situaţia în care am putea da legi ca fiecare familie să fie constituită din doi părinţi afectuoşi; exceptînd situaţia în care am putea face legi care să anuleze efectul dăunător al drogurilor şi pe cel al consumului de alcool pe scară largă din cartierele din centrul oraşelor; exceptînd situaţia în care am putea da legi care să interzică sărăcia; exceptînd situaţia în care am putea face legi care să le confere tinerilor stabilitate şi convingerea că pot să-şi atingă scopurile prin muncă susţinută şi perseverenţă – şi convingerea că scopurile merită efortul de a fi atinse.

> Anul trecut, profesorii universitari Joseph Sheley, Zina McGee şi James Wright au publicat „Acte de violenţă produse de prezenţa armelor de foc în şcolile din cartierele din centrul oraşelor şi din vecinătatea acestora" – lucrare care înglobează rezultatele unei anchete desfăşurate în zece licee aflate în cartierele din centrul oraşelor din mai multe state americane. După ce se remarcă faptul că „aproape tot ceea ce conduce la acte de violenţă produse de prezenţa armelor de foc în rîndul tinerilor reprezintă deja fapte care contravin legilor", recomandarea cercetătorilor nu include nici suplimentarea restricţiilor împotriva armelor sau a detectoarelor de metale şi nici percheziţionarea elevilor, ci se referă la „un efort concertat de a reconstrui structura socială a cartierelor din centrul oraşelor". („Children and Gun Violence, 1993, p. 73)

Sofismele de acest tip sînt relativ uşor de comis. Punem deseori o serie de întrebări sau abatem atenţia către anumite lucruri care au legătură cu, dar nu sînt esenţiale pentru, chestiunea care se discută, fiind convinşi că ele reprezintă un răspuns suficient la argumentele altcuiva. Susan Lamson are dreptate atunci cînd susţine că problemele fundamentale ale cartierelor din centrul oraşelor vor continua să existe chiar dacă tinerilor li se va interzice să posede arme. Refuzul de a le acorda tinerilor accesul la armele de foc ca instrumente cu care să-şi rezolve frustrările, cu care să-şi soluţioneze problemele foarte reale identificate de ea, ar avea ca rezultat reducerea numărului celor împuşcaţi şi ucişi. Argumentul ei, pregătit cu multă grijă, respinge o idee care nu a fost deloc adusă în discuţie de susţinătorii proiectului de lege, al căror scop era reducerea nivelului de violenţă generată de armele de foc.

Este uşor să deviem în chip accidental de la subiectul argumentării într-o direcţie greşită. Cînd nu avem informaţiile necesare sau nu ne-am pregătit cum se cuvine, am putea crea fără să dorim argumente de tip „omul de paie". Examinaţi cu grijă gradul de asemănare dintre lucrurile care se compară într-o analogie sau numărul de cazuri folosite pentru a susţine o generalizare. Atunci cînd dăm răspuns unui argument pe

care îl percepem ca fiind şubred cu propriul nostru argument puternic, nu înseamnă neapărat că producem un argument de tip „omul de paie", prin recurgerea la stratagema „a face din ţînţar armăsar". Nu uitaţi, calitatea unităţilor individuale de argumentare poate varia, atît în funcţie de competenţa pledanţilor, cît şi în funcţie de numărul de dovezi existente.

Argumentele irelevante

Un argument lipsit de relevanţă este acel argument ce nu pare a avea legătură cu afirmaţia pe care o susţine sau cu baza dovezilor pe care le oferă. Un astfel de sofism mai este cunoscut şi sub numele de *non sequitur*, o sintagmă din limba latină care înseamnă „nu rezultă neapărat că". Winston Cox, director executiv la Showtime Networks, s-a angajat, împreună cu membrul Camerei Reprezentanţilor Charles Schumer, într-o interesantă discuţie privitoare la gradul relativ de ultraj al programelor cu tentă sexuală prin comparaţie cu cele care difuzează violenţă. Decanul emeritus al Facultăţii de ştiinţele comunicării din Annenberg, din cadrul Universităţii Pennsylvania, dr. George Gerbner, a punctat conversaţia lor cu un *non sequitur* clasic.

DL COX : Cred că în ţara noastră – îmi întreb prietenii şi aş întreba pe oricare din membrii acestei comisii – vă simţiţi mai stînjeniţi atunci cînd copilul dumneavoastră priveşte un film cu un conţinut sexual explicit sau unul care preamăreşte violenţa? În marea majoritate a cazurilor, lumea spune că materialul sexual nu ar trebui dat la televiziune.

DL SCHUMER : Sînt de acord, cu precizarea că situaţia stă astfel deoarece violenţa este atît de precumpănitoare, încît nu mai surprinde. Dacă în fiecare dimineaţă programul de desene animate le-ar prezenta pe Ţestoasele Ninja făcînd sex între ele şi nu le-ar prezenta niciodată în situaţii de violenţă, cine ştie cum ar reacţiona oamenii? Nu am date suficiente despre fiziologia ţestoaselor.

DL GERBNER : Nici una dintre ţestoasele Ninja nu este de sex femeiesc.

DL SCHUMER : Înţeleg. („Violence on Television", 1992, pp. 135-136)

Poate că remarca lui George Gerbner era menită să reducă nesiguranţa membrului Camerei Reprezentanţilor sau poate că a fost spusă în glumă. Dacă acesta este răspunsul, atunci el pierde din vedere chestiunea aflată în discuţie, şi anume că ţestoasele ar putea să aibă relaţii sexuale între ele în ciuda faptului că nici una nu este femeie. Singura manieră în care comentariul său ar putea fi interpretat altfel decît un *non sequitur* este dacă îl înţelegem drept o formă extrem de prescurtată a următoarei unităţi de argumentare :

AFIRMAŢIA [subînţeleasă] : Spectatorii ar fi mai şocaţi de prezentarea la televiziune a unor acte homosexuale decît de cea a unor acte heterosexuale.

JUSTIFICAREA [subînţeleasă] : Deoarece Statele Unite sînt o naţiune homofobică.

TEMEIUL : „Nici una dintre Ţestoasele Ninja nu este femeie."

Deoarece discuţia a continuat într-o altă direcţie, nu avem cum şti cu siguranţă ce a vrut să spună dr. Gerbner. Dacă aveţi de gînd să prezentaţi un argument, faceţi-o de o manieră completă, enunţînd afirmaţia, temeiurile ce o susţin şi justificarea ce le leagă între ele, pentru a nu lăsa impresia că vă faceţi vinovat de faptul că vorbiţi sau scrieţi în *non sequitur*.

Raţionamentele circulare

Cunoscut şi sub numele de *petitio principii*, **raţionamentul circular** susţine afirmaţiile folosind motive identice cu afirmaţiile însele. În depoziţia care a precedat discuţia despre sexualitatea ţestoaselor, W. Cox a remarcat că oamenii preferă să se aboneze la o firmă de televiziune prin cablu, care oferă servicii superioare calitativ şi care este din acest motiv mai scumpă, cum ar fi „Showtime", pentru ca mai apoi să pledeze

de o manieră circulară perfectă în jurul chestiunii expunerii nesolicitate la violenţă.

> Astfel că nu există abonaţi ai reţelelor de televiziune prin cablu care să fie luaţi prin surprindere în ce priveşte expunerea la programe pe care nu au solicitat să le vizioneze şi pentru care nu au plătit. Cercetarea noastră a arătat că oamenii se abonează la serviciile superioare calitativ difuzate de „Showtime" în primul rînd pentru a viziona filme recente produse la Hollywood. Multe dintre aceste filme, incluzînd pelicule care au cîştigat Oscarul pentru cel mai bun film - ca de exemplu, „Plutonul", „Naşul" ori „Tăcerea mieilor" - includeau scene de violenţă ca parte a scenariilor lor.
> Filmele care au succes de casă au de obicei succes şi în cadrul reţelelor noastre. În martie anul acesta, premiera filmului „Tăcerea mieilor" pe „Showtime" a avut cel mai mare număr de telespectatori înregistrat vreodată pentru vreun program difuzat de către „Showtime". Acest record de audienţă a fost depăşit în august de prezentarea premierei lui „Terminator 2", un alt film care conţine scene de violenţă. În mod evident, abonaţii noştri au o preferinţă pentru filmele artistice, incluzîndu-le pe cele ce propun teme ale adulţilor şi violenţă.
> Eu nu susţin că violenţa prezentată la televizor, ca şi în toate celelalte forme de media, nu reprezintă un motiv important de îngrijorare pentru societatea noastră. Totuşi, cel puţin în ceea ce priveşte televiziunea prin cablu, forma de protecţie oferită telespectatorilor prin chiar procesul de abonare, împreună cu programul şi eforturile de comunicare ale reţelelor de televiziune prin cablu, protejează împotriva oricărei expuneri nesolicitate la programele pe care le oferim. („Violence on Television", 1992, p. 103)

În acest exemplu, înţelesurile „temeiurilor" şi „justificării" sînt echivalente cu înţelesul afirmaţiei:

AFIRMAŢIA: Expunerea nesolicitată la violenţă nu reprezintă o problemă pe canalele de televiziune prin cablu.

TEMEIUL: Oamenii decid să devină abonaţi şi urmăresc programul pe care vor să-l vadă, care conţine parţial scene de violenţă.

JUSTIFICAREA: Actul de a alege să urmărească un program ce include violenţă îl fereşte pe telespectator de orice expunere nesolicitată la scene de violenţă.

Strict vorbind, acesta este un nonargument, deoarece nu formulează nici o judecată plecînd de la „temeiuri" şi trecînd prin „justificare" către afirmaţie. Este un exemplu de încercare eronată de a susţine o afirmaţie printr-o simplă repetare a aspectelor esenţiale ale afirmaţiei, cu ajutorul altor cuvinte.

Evitarea chestiunii

Orice încercare de a devia atenţia de la chestiunea aflată în discuţie constituie o greşeală, pentru că actul de a evita o chestiune în loc de a o discuta pune sub semnul îndoielii integritatea procesului de raţionament. Deşi putem bănui că unele dintre comportamentele de evitare sînt intenţionate, este mult mai plauzibil să presupunem că pledanţii nu sînt suficient de atenţi la chestiunea care se discută. Supravegheaţi-vă propriul comportament, precum şi pe al celorlalţi, pentru a preîntîmpina aceste greşeli uzuale.

Eludarea simplă constituie primul tip de evitare. Schimbarea subiectului fără a avea un motiv oarecare sau ocolirea unei probleme importante distrage atenţia de la chestiunile care se află chiar în centrul argumentului. Această greşeală are cele mai mari şanse de a-şi face apariţia atunci cînd nu a fost alocat suficient timp pentru analizarea subiectului cu scopul de a stabili ce chestiuni sînt inerente în moţiune. În unele cazuri, eludarea reprezintă o încercare voită de a evita confruntarea cu un fapt neplăcut.

Cu scopul de a-şi asigura o bază pentru poziţia lor, cei care se opun pedepsei cu moartea o compară adesea cu execuţia unor nevinovaţi. Deoarece sistemele umane n-au cum să nu conţină şi posibilitatea unui nivel de eroare, în ciuda multor sisteme de protecţie împotriva unor astfel de situaţii, cei care sînt condamnaţi la moarte ar putea foarte bine să fie oameni nevinovaţi. În declaraţia sa cu privire la pedeapsa cu moartea, făcută în deschiderea audierii Comitetului senatorial pentru chestiunile de natură judiciară, senatorul

Howard Metzenbaum a acuzat Curtea Supremă de simplă eludare în această chestiune.

> În cazul Herrera, Curtea Supremă dă verdictul conform căruia Constituţia nu stipulează că un condamnat la moarte are dreptul la o audiere dacă deţine dovezi recent descoperite – dovezi care, dacă se dovedesc adevărate, ar putea stabili nevinovăţia sa. Pentru mine a fost o experienţă îngrozitoare faptul că preşedintele Curţii Supreme, judecătorul Rehnquist, în expunerea sa de motive pentru explicarea deciziei Curţii, nu a fost în stare să declare limpede şi fără echivoc că Constituţia interzice executarea oamenilor nevinovaţi. În schimb, ca să recurg la exprimarea folosită de *National Law Journal*, „expunerea sa avansează năstruşnica idee că nevinovăţia nu reprezintă un obstacol suficient pentru a împiedica executarea unei sentinţe de condamnare la moarte". („Innocence and the Death Penalty", 1993, p. 2)

S-ar cuveni să mai adăugăm că cei aflaţi pe poziţia opusă în această chestiune au susţinut că senatorul Metzenbaum şi *National Law Journal* ar fi răstălmăcit înţelesul deciziei Curţii.

Atacarea persoanei şi nu a argumentului reprezintă cel de-al doilea comportament de evitare. Cunoscut şi sub numele de **argument** *ad hominem*, acest comportament deviază atenţia către caracterul sau înfăţişarea lui, capacitatea sa de a raţiona, culoarea pielii sale sau valorile pe care le susţine, fără ca vreuna dintre aceste chestiuni să ne spună ceva despre validitatea argumentelor lui. „Jane, boarfă analfabetă", expresia cu care debutează rolul lui Dan Aykroyd în parodia „Sîmbătă seara în direct", inspirată de rubrica „Punct-contrapunct" din emisiunea „60 de minute", reprezintă un exemplu de invectivă folosită mai degrabă pentru scopuri de natură comică decît pentru unele de natură argumentativă, exceptînd cazul în care presupunem că scenariştii emisiunii îl utilizau pentru a ridiculiza agenda conservatoare pe care Aykroyd o avea de jucat.

Este vital ca valoarea ideilor aflate în spatele afirmaţiilor să aibă întîietate în contextul argumentării, însă argumentul *ad hominem* subminează această prioritate. Fostul preşedinte

Carter a scris un volum de poezie care a fost bine primit de către critici. Însă un atac *ad hominem* l-a executat fără explicaţii, adică fără a prezenta motive întemeiate pentru care volumul nu ar fi meritat să fie citit. „El a scris un volum de poezie. Nu cred că am să văd vreodată/ o poezie la fel de frumoasă ca o boabă de mazăre din Georgia" (Mullen, 1995, p.10). Leon Panetta, şeful personalului Casei Albe, a recurs la o tactică similară cu privire la preşedintele ales să preia conducerea Camerei Reprezentanţilor, Newt Gingrich: „Nu este editorul unui ziar de scandal fără credibilitate, nu e un simplu moderator de masă rotundă la un post de radio, pe care-l ia gura pe dinainte. El este preşedintele Camerei Reprezentanţilor şi trebuie să înveţe să se comporte ca atare" („Republicans", 1994, p. 60).

Există o singură situaţie în care atacarea persoanei este admisă fără a se comite vreun sofism. Aceasta survine atunci cînd în discuţie sînt puse competenţele unei surse de informare. Atîta vreme cît argumentul se limitează la dezbaterea factorilor relevanţi pentru chestiunea aflată în discuţie şi evită recurgerea la atacuri personale irelevante, nu se comite nici o eroare de raţionament. Într-un răspuns scris adresat Comitetului Juridic al Senatului, profesorul Michael Radelet de la Universitatea Florida şi profesorul Adam Bedau de la Universitatea Tufts au atacat tacticile unui martor care a compărut în faţa acestui for, precum şi competenţa unei surse de informaţii la care a recurs respectivul martor.

> Domnul Cassell a mai prezentat Comitetului o examinare distorsionată a cercetărilor care s-au întreprins cu privire la efectul preventiv al pedepsei capitale. Şi cu această ocazie putem observa tendinţa conform căreia singurele surse ce ar trebui citate sînt cele care susţin concluzia sa. Domnul Cassell afirmă că pedeapsa capitală are puternice efecte preventive şi citează drept sprijin un studiu apărut într-o revistă regională de economie, studiu întreprins de către Stephen Layson, un tînăr economist, nu un criminalist. Ceea ce nu ştie domnul Cassell este că de la data apariţiei acestui studiu, în 1989, a fost făcută o meticuloasă

analiză a acestuia, care demonstrează că concluziile domnului Layson nu decurg din datele prezentate de el. În plus, domnul Cassell nu ştie că, în momentul actual, nici un criminalist ori sociolog din această ţară nu susţine că ar dispune de date care să demonstreze că pedeapsa capitală ar avea un efect preventiv mai mare decît pedeapsa cu închisoarea pe termen lung. El nu ştie faptul că, practic, nici un studiu întreprins în ultimii şaizeci de ani în Statele Unite asupra prevenţiei nu a evidenţiat vreun efect preventiv al pedepsei capitale. El nu ţine cont de o autoritate precum Academia Naţională de Ştiinţe, al cărei studiu pe acest subiect din 1978 a tras concluzia că un studiu asemănător celui citat de către domnul Cassell nu a avut nici o influenţă asupra strategiilor publice adoptate în această privinţă. Însuşi Stephen Layson, autorul studiului citat de către domnul Cassell, a admis în depoziţia sa din 1985 în faţa Congresului că rezultatele sale reprezentau un produs empiric din anii '60, cînd au avut loc un număr redus de execuţii, şi, din acest motiv, rezultatele sale nu puteau fi extinse asupra altor ani de maniera iresponsabilă în care a procedat domnul Cassell. Din cauză că a ignorat obiecţiile legate de lucrarea asupra prevenţiei pe care o citează, precum şi din cauză că nu are cunoştinţă de numeroase alte studii ce vin în contradicţie cu concluziile sale preconcepute, domnul Cassell induce acest Comitet în eroare cu privire la starea actuală a cercetărilor moderne întreprinse asupra prevenţiei. („Innocence and the Death Penalty", 1993, p. 158)

Ceea ce au făcut Radelet şi Bedau diferă de celelalte trei exemple anterioare, deoarece ei oferă o serie de argumente care pun sub acuzare tacticile domnului Cassell şi competenţele domnului Layson. Ei aplică metodele de verificare a dovezilor, a credibilităţii surselor şi a corectitudinii raţionamentelor, în loc să atace fie persoana pledantului cu care poartă disputa, fie sursa acestuia. Radelet şi Bedau aplică regula acelui faimos practician al argumentării, Don Vito Corleone din „Naşul": „Nu am nimic cu dumneata, aici e vorba de afaceri".

Schimbarea subiectului reprezintă cel de-al treilea sofism de evitare. Schimbări de subiect survin atunci cînd un pledant îşi abandonează poziţia iniţială cu privire la un argument şi

adoptă una nouă. Acest sofism reprezintă probabil una dintre erorile cel mai uşor de comis. În comunicarea cotidiană, majoritatea dintre noi nu hotărîm dinainte ce anume vrem să spunem. Avem tendinţa de a ne adapta – adică de a ne modifica gîndurile şi maniera în care ni le exprimăm – la cei care se află în jurul nostru. Acest lucru devine o problemă atunci cînd sîntem implicaţi în argumentare, deoarece schimbarea subiectului creează impresia de evitare. Trebuie să fim atenţi să rămînem la afirmaţiile noastre iniţiale. Aceasta nu înseamnă că nu vă mai puteţi modifica părerea în nici o situaţie sau că nu mai puteţi admite că aţi comis o greşeală în argumentare. Cu toate acestea, dacă consideraţi de cuviinţă să vă distanţaţi de afirmaţiile voastre iniţiale, daţi-vă toată osteneala pentru a explica ce anume v-a determinat să schimbaţi subiectul.

Remarcaţi felul în care James Fendry, director legislativ al Asociaţiei Deţinătorilor de Pistoale şi Puşti din statul Wisconsin, schimbă subiectul de la poziţia din care susţinea că sîntem cu toţii de acord la o poziţie în care afirmă exact contrariul. El justifică această schimbare susţinînd că, deşi se poate declara de acord cu o legislaţie rezonabilă, nu poate accepta o interzicere completă a armelor.

Poate că zicala mea preferată este aceea că conflictul dintre oameni e doar arareori unul dintre bine şi rău; mai degrabă, e vorba de conflictul de idei dintre diferitele concepţii despre bine. Toţi cei prezenţi în această încăpere şi, după părerea mea, toţi cei care fac parte din această naţiune sînt de acord cu ceea ce doriţi. Eu însumi sînt de acord cu ceea ce doriţi. Sînt de acord cu ceea ce pretinde că doreşte procurorul general Doyle, dar dacă toată lumea ar asculta cu atenţie şi ar căuta să identifice erorile de natură freudiană, am vedea că ar mai fi ceva. Aceasta nu este doar o chestiune ce ţine de arme şi reglementarea deţinerii lor. Aceasta este o chestiune de drepturi civile şi libertăţi personale şi una privitoare la faptul că urmaşii voştri vor avea sau nu dreptul de a poseda arme. Procurorul general Doyle a propus şi a introdus legi care nu adoptă o reglementare rezonabilă a deţinerii armelor de foc. Acestea interzic în termeni categorici

achiziţionarea armelor de foc, ca o primă măsură ce va ocaziona şi alte interdicţii. Şi persoana care va lua cuvîntul după mine va vorbi despre necesitatea unei reglementări rezonabile. Însă organizaţia condusă de Sarah Brady, Reglementarea Deţinerii Pistoalelor Inc., continuă să doneze mari sume de bani acelor comunităţi sau state americane care încearcă să interzică deţinerea de pistoale sau de puşti semiautomate sau de vînătoare cu două ţevi retezate la jumătate, iar aceasta nu reprezintă o reglementare rezonabilă. Aceasta este o interdicţie. Şi chiar în unul dintre cele mai liberale oraşe din Statele Unite, Madison, Wisconsin, atunci cînd votanţii au avut posibilitatea de a decide dacă să piardă sau nu acest drept, banii daţi de Sarah Brady nu au fost suficienţi şi chestiunea nu a trecut. Şi aceasta este panta lunecoasă cu care avem de-a face acum, domnule senator. („Children and Gun Violence", 1993, pp. 151-152)

Exagerarea unei idei minore reprezintă ultimul tip de eroare de evitare. Atunci cînd reperaţi la partea adversă un argument slab sau imposibil de apărat şi îi conferiţi proporţii exagerate pentru a-i discredita poziţia cu privire la moţiune, comiteţi sofismul exagerării unei idei minore. Deoarece J. Fendry s-a referit la Sarah Brady, să vedem cum anume a fost mărturia acesteia la un pas de a comite eroarea exagerării unei idei minore. La un moment dat, ea a răspuns la întrebarea senatorului Herbert Kohl privitoare la afirmaţia că existenţa a 22.000 de legi pentru reglementarea deţinerii armelor de foc dovedeşte că legile nu pot reduce violenţa datorată armelor de foc.

OK. În primul rînd, aş dori să spun că nimeni nu a fost vreodată capabil să identifice de unde provine acestă cifră de 22.000. Conform Ministerului Justiţiei, am putut socoti existenţa a 15-16.000 de legi, mare parte dintre ele cu aplicabilitate foarte limitată, la nivel local, unele foarte învechite. („Children and Gun Violence", 1993, p. 159)

Acurateţea informaţiei faptice are o mare importanţă, dar concentrarea exclusivă a atenţiei asupra unor inadvertenţe minore şi idei triviale este o dovadă de argumentare incorectă.

Dacă răspunsul său s-ar fi limitat doar la această idee, doamna Brady ar fi comis eroarea de exagerare a unei idei minore. Chiar invocînd cifra mai coborîtă din estimarea Ministerului Justiţiei, 15.000 de legi reprezintă foarte mult. Ar trebui ca ele să fie suficiente pentru a reduce violenţa cauzată de deţinerea de arme de foc, dacă existenţa legilor ar constitui o cauză necesară şi suficientă pentru a produce acest efect. Restul răspunsului dat de către Sarah Brady la întrebarea adresată de senatorul Kohl este ceea ce i-a permis să evite sofismul exagerării unei idei triviale.

Desigur, aceste legi nu sînt legi federale. Iar acest fapt evidenţiază că ceea ce ne trebuie sînt nişte legi uniforme, la nivel naţional, care să-şi dovedească eficacitatea şi care să poată fi aplicabile, care chiar să se aplice. Şi avem nevoie de legi eficace, acesta fiind şi ţelul nostru atunci cînd susţinem proiectul de lege Brady, adică proiectul pe care-l susţineţi şi dumneavoastră, care ar urma să devină aplicabil la nivel federal; ceea ce există deja în statul Wisconsin ar răspunde cerinţelor, ar face legea uniformă, astfel încît să nu se poată merge în alte state şi aduce prin contrabandă arme în statul de plecare, astfel încît toţi cetăţenii de pe cuprinsul întregii ţări să fie trataţi egal. („Children and Gun Violence", 1993, p. 159)

Dihotomia forţată sau falsa dilemă

O dihotomie forţată este acea dihotomie în care ascultătorilor sau cititorilor li se prezintă o opţiune supersimplificată de tipul „ori, ori", formulată de o asemenea manieră încît aceştia se văd obligaţi să accepte opţiunea preferată de către pledant. Natura sofistică a dihotomiei impuse rezidă în incapacitatea acesteia de a examina în întregime opţiunile alternative. Dihotomia forţată mai este cunoscută şi sub numele de *falsa dilemă*. Deoarece argumentul bazat pe dileme implică alăturarea a două sau mai multe argumente cauzale, dihotomiile forţate sau falsele dileme se produc atunci cînd pledanţii nu reuşesc să explice posibilitatea unei cauzalităţi parţiale sau

multiple. Dihotomia forţată e un sofism de raţionament deoarece procesul de selectare a opţiunilor pe care îl impune este prea simplist.

Remarcaţi cum, în declaraţia sa de deschidere la audierile privitoare la violenţa prezentată la televiziune, membrul Camerei Reprezentanţilor Charles Schumer a respins o falsă dihotomie, anume cea care susţine că televiziunea fie este cauza tuturor problemelor, fie nu are absolut nici un fel de efect asupra acestora.

> La un simpozion recent privitor la violenţa prezentată la televiziune, simpozion sponsorizat de *TV Guide*, Neil Hickey a arătat că în 1940 cele şapte probleme majore cu care se confruntau şcolile de stat, după părerea profesorilor, erau : vorbitul fără permisiune ; mestecarea de gumă ; producerea de gălăgie ; alergatul pe holuri ; intrarea la coadă peste rînd ; abaterile de la codul vestimentar şi analfabetismul.
> În 1980, cele şapte probleme majore din şcolile de stat erau : suicidul, bătaia, jaful ; violul ; abuzul de droguri ; abuzul de alcool ; graviditatea.
> Ei bine, desigur, televiziunea nu poate fi acuzată pentru toată această schimbare dramatică, dar este la fel incorect să susţinem că ea nu a avut nici o contribuţie. A avut, şi acesta este motivul pentru care ne aflăm aici. („Violence on Television", 1992, p. 2)

În această situaţie, retorica de tip „ori, ori", caracteristică unei dihotomii forţate, ar fi impus omiterea luării în discuţie a unui număr mult prea mare de chestiuni. În treburile omeneşti, adevărul despre cauzaliltate este doar rareori o propoziţie de tipul „ori, ori", o alegere simplă între două explicaţii alternative. Examinaţi-vă propriile raţionamente şi pe cele ale altora, pentru a evita să cădeţi în capcana pledării sau acceptării dihotomiilor forţate.

Rezumatul sofismelor de raționament

1. *Generalizările pripite* propun concluzii bazate pe informaţii insuficiente, ca de exemplu prea puţine cazuri, exemple atipice ori exagerări care pretind mai mult decît este justificat.
2. *Sofismele de transfer al compunerii* provin din presupunerea nejustificată că ceea ce este adevărat despre parte e adevărat şi despre întreg.
3. *Sofismele de transfer al diviziunii* provin din presupunerea nejustificată că ceea ce este adevărat despre întreg e adevărat şi despre părţile sale.
4. *Argumentele lipsite de relevanţă*, numite şi *non sequitur*, emit presupuneri care nu decurg din informaţiile furnizate.
5. *Raţionamentul circular* oferă drept justificări şi temeiuri afirmaţii echivalente ca înţeles cu concluziile pe care se presupune că sînt chemate să le susţină.
6. *Evitarea chestiunii* este o eroare de raţionament ce abate atenţia de la chestiunea aflată în discuţie. Aceasta ia, de obicei, forma unei eludări simple, a unei atacări a pledantului mai degrabă decît a argumentului, a unei schimbări de subiect sau a exagerării unei chestiuni minore în locul discutării chestiunii centrale.
7. *Dihotomia forţată / falsa dilemă* îl obligă pe ascultător sau pe cititor să aleagă între două opţiuni supersimplificate de tipul „ori, ori".

Sofismele relevanței

Atunci cînd construiţi un argument, nu faceţi acest lucru rupţi de realitate. Aveţi în minte un public şi vă creaţi argumentele în funcţie de acesta. Acest fapt vă poate determina să comiteţi a serie de sofisme bazate pe apelurile la care vă hotărîţi să recurgeţi. În special, trebuie să fim precauţi atunci cînd facem

apel la afecte mai degrabă decît la capacitatea de a raţiona. În principiu, nu este nimic în neregulă cu apelurile la afecte, deşi acestea pot genera probleme atunci cînd le utilizaţi pentru a evita intenţionat să abordaţi chestiunile aflate în discuţie. Apelurile care ocolesc capacitatea de a raţiona se bazează, de obicei, pe sentimentele, prejudecăţile sau aspiraţiile publicului. Sofismele relevanţei pe care le vom lua în considerare reprezintă cîteva dintre cele mai frecvente erori comise de către pledanţi, erori ce diminuează gradul de raţionalitate a argumentelor produse de către aceştia. O dată în plus, subliniem faptul că apelurile la afecte constituie o parte importantă a procesului de persuasiune, dar avertizăm că, în cadrul argumentării, apelul la afecte nu trebuie să-l înlocuiască pe cel la raţiune.

Argumentul care invocă necunoaşterea

Argumentele care invocă necunoaşterea, cunoscute şi sub numele de *argumentum ad ignorantiam*, cer publicului să accepte adevărul unei concluzii deoarece nu există nici o dovadă împotriva acesteia. Ceva este adevărat doar pentru că nu se poate dovedi că nu este adevărat. Adeseori, argumentul care invocă necunoaşterea e deghizat într-o propunere de a studia problema mai în profunzime sau de a nu lua nici o decizie pînă cînd nu vor fi disponibile rezultatele unui studiu aflat în desfăşurare. Atunci cînd a fost întrebat de către membrul Camerei Reprezentanţilor Charles Schumer dacă programele televiziunii prin cablu nu erau mai violente decît cele ale televiziunii de reţea, Winston Cox, director general executiv la Showtime Networks, nu a dat un răspuns precis, şi a comis şi sofismul care invocă necunoaşterea.

> Aşa cum am mai amintit, ne aflăm în fazele finale de a-i comandita dr. Gerbner să întreprindă la cererea noastră un studiu privitor la nivelul de violenţă în programele originale create pentru cablu. O mare parte din programele pentru cablu sînt un produs achiziţionat sau care a mai fost prezentat în altă parte, în cazul reţelei noastre, filmele artistice de lung metraj. În cazul celorlalte reţele, este un produs pe care ele se poate să-l fi achiziţionat chiar de la reţelele de distribuţie. Cînd USA Network îşi dă acordul pentru serialul „Brigada de moravuri din Miami", de exemplu, acesta reprezintă ceea ce oamenii din branşa noastră numesc un produs „extrareţea".
>
> Dar cred că domeniile pentru care ne revine cea mai mare responsabilitate şi asupra cărora putem exercita un oarecare control sînt reprezentate de programele pe care le creăm anume pentru reţelele noastre. Cred că trebuie să aşteptăm pînă cînd rezultatele studiului vor fi gata pentru a vedea cum apar reţelele de cablu în comparaţie cu celelalte forme de distribuţie a televiziunii. („Violence on Television", 1992, p. 134)

Răspunsul lui W. Cox nu este unul precis, deoarece acesta susţine că reţeaua de televiziune prin cablu nu ar trebui să fie răspunzătoare pentru conţinutul violent al materialelor produse de altcineva, chiar dacă este decizia respectivei reţele să le acorde licenţă şi să le difuzeze. Răspunsul său comite sofismul care invocă necunoaşterea prin faptul că încearcă să cîştige timp pînă cînd rezultatele unui studiu privitor la conţinutul programelor reţelei de televiziune prin cablu, care va exclude materialele produse de altcineva, vor fi disponibile.

Şi mai deranjantă este tehnica de a pretinde că, întrucît nu putem dovedi că ceva nu s-a întîmplat sau că nu există, rezultă că trebuie să se fi întîmplat sau că trebuie să existe. „Incapacitatea de a infirma existenţa farfuriilor zburătoare şi a vizitelor extratereştrilor pe pămînt confirmă existenţa celor dintîi şi petrecerea celor din urmă."

Se pot oare emite afirmaţii care să nu fie sofisme despre cum putem interpreta absenţa dovezilor? Într-o anumită măsură, răspunsul este „da". Absenţa dovezilor sugerează posibilitatea validităţii unei afirmaţii în anumite domenii de argumentare. De exemplu, medicamentele sînt testate pentru a se determina posibilele efecte secundare şi, atunci cînd acestea nu apar, medicamentele sînt considerate sigure. În cazul în care se recurge la acest tip de raţionament şi în alte domenii de

argumentare, problema e că „sprijinul" pentru „justificare" devine afirmaţia că lipsa dovezilor este, în şi prin sine, o dovadă. Această concluzie tinde să trivializeze importanţa conceptului de dovadă (Toulmin et al., 1984).

Există o singură excepţie importantă care ar putea extinde modelul din domeniul medical menţionat anterior la alte domenii de argumentare: prezumţia artificială poate fi atribuită într-o asemenea manieră, încît incapacitatea de a dovedi ceva conduce la concluzia că opusul logic al acestui ceva este adevărat. Atunci cînd acuzarea nu reuşeşte să prezinte un caz la prima vedere împotriva acuzatului, tragem concluzia că acuzatul trebuie să fie nevinovat. În alte domenii, care nu depind în mod exclusiv de prezumţia artificială, absenţa dovezilor contrare ar putea conferi o oarecare soliditate unei afirmaţii, dar nici pe departe nu poate servi spre a o dovedi pe deplin. Absenţa dovezilor poate însemna doar că cercetările privitoare la respectivul fenomen nu au fost suficient de aprofundate.

Argumentul care invocă numărul celor ce procedează la fel

Cunoscut şi sub numele de argumentul „hop cu toţii în căruţa cu muzicanţi" sau ca *argumentum ad populum*, argumentul care invocă numărul celor ce procedează la fel se adresează mai degrabă prejudecăţilor şi afectelor publicului decît chestiunilor aflate în discuţie. Atunci cînd o concluzie este acreditată pe baza aşa-zisei sale popularităţi – ar trebui să întreprindem ceva sau să credem în ceva pentru că astfel procedează sau crede majoritatea –, avem de-a face cu un argument care invocă numărul celor ce procedează la fel. Norman Ornstein de la Institutul American de Iniţiativă pentru Investigarea Strategiilor în Domeniul Public a respins în mod explicit ideea de a recurge la argumente care invocă numărul celor ce procedează la fel atunci cînd a depus mărturie cu privire la chestiunea limitării duratei candidaturii.

> Dave Mason a ridicat problema opiniei publice. Desigur, nu încape discuţie că, la ora actuală, o majoritate clară, o majoritate covîrşitoare a americanilor agreează limitarea duratei candidaturii. Chestiunea a atins o coardă sensibilă ce are legătură directă cu furia, antipatia, anxietatea şi deprimarea pe care majoritatea votanţilor le încearcă faţă de politică şi politicieni. Dar cred că nu trebuie uitat că, tot în număr mare, americanii agreează şi ideea abolirii conceptului de colegiu electoral, şi ideea unui amendament constituţional care să interzică arderea drapelului naţional, şi dispunem de o varietate de studii întreprinse de-a lungul anilor care au evidenţiat existenţa unor majorităţi clare dispuse să susţină ideea abolirii diverselor părţi din Declaraţia Drepturilor Omului.
>
> Nu cred că majoritatea membrilor acestui subcomitet ar susţine toate ideile menţionate mai sus şi sînt sigur că în ultimă instanţă puţini ar fi cei care să susţină, deşi unii adepţi ai ideii de limitare a duratei candidaturii procedează astfel, că doar sprijinul poporului american în favoarea unei idei, sprijin exprimat prin sondaje de opinie, ar reprezenta în sine o condiţie suficientă pentru a aproba o lege sau pentru a aduce modificări Constituţiei. Neîndoios, faptul ne oferă un motiv întemeiat pentru a examina chestiunea în profunzime şi cred că dl Mason are perfectă dreptate în această privinţă, dar nimic mai mult. („Term Limits...", 1993, pp. 48-49)

Pe de o parte, bunul simţ ne sugerează că, atunci cînd se discută chestiuni ce privesc „masele", voinţa acestora trebuie luată în considerare. În cazul unei viitoare legi, acest lucru ne permite să anticipăm măsura în care respectiva lege va fi respectată sau încălcată. Pe de altă parte, a impune opinia generală drept unic criteriu al valorii unei concluzii, cît şi a invoca această opinie pentru a descuraja investigarea faptelor pertinente nu au cum să nu conducă la decizii mai puţin informate şi cumpănite. Aşa cum propune N. Ornstein, investigarea analitică a chestiunilor trebuie să aibă întîietate faţă de opinia generală.

Argumentul care invocă compătimirea

După cum am sugerat, decizia de a recurge la argumente care fac apel la afecte nu este neapărat una greşită, căci nu putem să fim dominaţi mereu doar de raţiune. Cu toate acestea, recurgerea excesivă la afecte nu poate ţine locul capacităţii de a raţiona atent. Orice afect poate constitui o sursă pentru un astfel de argument; în cele ce urmează, ne vom concentra asupra a două dintre argumentele cel mai frecvent utilizate în argumentarea de slabă calitate: argumentul care invocă compătimirea şi cel menit să provoace teama.

Conform tradiţiei, utilizarea argumentului ce invocă compătimirea era predată drept o modalitate de a trezi simpatia publicului pentru un anumit individ sau pentru un anumit grup. Astfel de argumente se întîlnesc frecvent în cadrul temelor de discuţie referitoare la suferinţele celor care nu sînt în stare să-şi depăşească propriile necazuri fără ajutorul altora. Cînd acest tip de argument este însoţit de raţionamente solide, nu se comite nici un sofism. Totuşi, cînd compătimirea reprezintă unicul teren pe care se întemeiază o modificare de convingere sau de comportament, putem spune că argumentarea a fost abandonată în favoarea utilizării exclusive a persuasiunii bazate pe afecte.

Argumentul menit să provoace teama este o altă formă de apel la afecte, chemată să stîrnească îngrijorare cu privire la consecinţele potenţiale ale unei acţiuni. Întocmai ca în cazul argumentelor care invocă compătimirea, utilizarea argumentelor menite să provoace teama constituie o chestiune de întrebuinţare adecvată şi de păstrare a măsurii. Există situaţii în care, pentru a-i determina pe oameni să acţioneze, este necesară puţină teamă, dar a face apel doar la teamă poate duce la consecinţe dezastruoase. Cînd teama e cea care dictează comportamentul, se poate ajunge la decizii pripite, de genul listelor negre care au distrus nenumărate vieţi în epoca McCarthy.

James Fendry a recurs atît la argumente menite să provoace teama, cît şi la argumente ce invocă compătimirea în depoziţia sa care se opunea proiectului legii ce le interzicea minorilor să deţină arme de foc. Utilizarea de către el a acestui tip de argumente este de natură sofistică, deoarece pledoaria sa se bazează pe o generalizare pripită cu privire la riscurile cu care s-ar confrunta un număr nedeterminat de băieţi de la ţară, de tineri homosexuali, de tinere mame celibatare şi de studenţi cărora li s-ar refuza accesul la armele de foc.

> Nu trebuie să ne deplasăm pînă în Wyoming pentru a da peste tineri sub 18 ani care deţin arme de foc. Dacă căutăm niţel, vom vedea că unii dintre băieţii de la ţară de pe dealurile din Baraboo poartă puşti în timp ce lucrează la ferma familiei, din cauza numărului mare de şerpi cu clopoţei care există în zona aceea şi a pericolului reprezentat de aceştia. Deci, întrebarea care se pune este: ar fi prudent sau chiar pragmatic să declarăm acest tip de activitate o violare a legii federale? Desigur, adevăratele probleme apar în marile oraşe. Dacă proiectul de lege S-1087, aflat în discuţia Senatului, s-ar limita doar la oraşele cu un anumit număr de locuitori, ce ne-am face cu siguranţa celor sub 18 ani care locuiesc singuri? Cum îi spunem unui tînăr homosexual, dat afară din propria casă de către nişte părinţi cărora le repugnă homosexualitatea, că, dacă deţine o puşcă pentru a se apăra de eventualii agresori, mînaţi de intenţii criminale, această posesiune ar constitui un delict federal? Cum îi spunem unei tinere mame celibatare, care locuieşte singură, genul de femeie care adesea nu dispune de destui bani ca să cumpere o puşcă de mai bună calitate decît cea care a fost prezentată aici mai devreme; că, dacă se hotărăşte să deţină o astfel de armă pentru a se apăra pe sine şi pe copilul său, va încălca legea federală? Şi cum să le spunem celor care sînt studente la Universitatea din Florida, unde atît de multe dintre colegele lor au fost violate şi asasinate, că, dacă tăticul şi mămica le dau o puşcă pentru a le permite să evite să devină următoarele victime, atunci întreaga familie ar putea sfîrşi în faţa unei instanţe federale? („Children and Gun Violence", 1993, p. 149)

În absenţa cuiva care să pledeze în favoarea celeilalte părţi şi care să sublinieze că marea majoritate a studenţilor sînt

trecuţi de 18 ani şi că prejudiciul potenţial pe care l-ar putea suferi băieţii de ţară, homosexualii şi tinerele mame nu poate fi evaluat pentru că aceste presupuneri sînt nefondate, ar rămîne în sarcina celor care constituie publicul lui J. Fendry să se apere de încercarea de a fi manipulaţi cu ajutorul unui argument de natură sofistică, opunîndu-i o ascultare analitică.

Argumentul care invocă opinia experţilor

Argumentul care invocă opinia experţilor, adică tipul de argument ce recurge la opiniile şi mărturiile experţilor, reprezintă o formă de raţionament validă din punct de vedere logic. Cu toate acestea, este necesar să fim precauţi, pentru a fi siguri că argumentul care invocă opinia experţilor nu capătă valenţe sofistice. Acest lucru survine atunci cînd unei surse de opinie aparent recunoscute îi lipsesc adevăratele cunoştinţe de profunzime sau cînd sursa e folosită pentru a împiedica să fie ascultată, aşa cum este echitabil, şi cealaltă parte. În loc să fie utilizată pentru a fundamenta o afirmaţie sau pentru a susţine o „justificare", sursa este prezentată drept infailibilă şi e folosită spre a curma orice continuare a discutării chestiunilor. Astfel de utilizări abuzive ale opiniei experţilor includ surse de opinie cum ar fi Biblia, Constituţia, persoanele care se bucură de respect sau mărturiile vedetelor din sfera reclamei.

Senatorul John Chaffee a remarcat că, uneori, o serie de argumente de acest fel, devenite sofisme, reuşesc să se strecoare în discutarea unor chestiuni legate de regimul armelor de foc.

> Am observat că reprezentantul NRA (Asociaţia Naţională a Deţinătorilor de Puşti) urmează să ia cuvîntul mai tîrziu şi doresc să mă asigur că toţi cei prezenţi înţeleg pe deplin cel de-al Doilea Amendament. Cel de-al Doilea Amendament, aşa cum a fost citat de către reprezentantul NRA, sună aşa: „Dreptul oamenilor de a deţine şi purta arme nu va fi încălcat". Ceea ce se omite este prima parte a celui de-al Doilea Amendament, care spune: „Deoarece o miliţie bine instruită este necesară pentru siguranţa unui Stat liber, dreptul oamenilor de a deţine şi purta arme nu va fi încălcat". Acest enunţ a fost interpretat în mod universal de către instanţele federale în sensul că dreptul oamenilor de a deţine şi purta arme le revine doar celor care fac parte din miliţii bine instruite.
>
> Sincer, nu am nimic de împărţit cu cei de la Asociaţia Naţională a Deţinătorilor de Puşti, întrucît proiectul meu de lege nu are ca obiect puştile. El se limitează doar la pistoale. Şi cred că este important ca toată lumea să înţeleagă cum sună şi ce susţine cu adevărat cel de-al Doilea Amendament, deoarece adesea el nu este explicat pînă la capăt. Primesc foarte multe scrisori cu privire la aceste aspect, în care se susţine: Vai de mine, vă bateţi joc de cel de-al Doilea Amendament din Constituţie. Nici vorbă de aşa ceva. („Children and Gun Violence", 1993, p. 10)

În afară de a evita să recurgeţi la invocarea opiniei experţilor pentru a scurtcircuita procesul de argumentare, fiţi gata să apăraţi felul în care v-aţi ales experţii pe care i-aţi invocat. Fără să vreţi, alegerea voastră poate reprezenta o întrebuinţare eronată a opiniei experţilor, dacă citaţi pe cineva în afara domeniului în care acesta este recunoscut ca expert. Dacă s-ar putea să urmăm sfaturile lui Dan Marino despre fotbal, este el oare în măsură să fie expert în chestiuni bancare? Uneori, e dificil să facem această distincţie, căci se poate întîmpla ca o anumită persoană să fie expert în mai multe domenii. La un moment dat, actorul de comedie Bill Cosby a apărut într-o serie de reclame despre calculatoare. Cu toate că el este recunoscut drept expert în chestiuni care ţin de comedie sau de actorie, este el oare expert în pedagogie, ideea principală promovată prin aceste reclame? De fapt, Bill Cosby deţine diplome de studii aprofundate în psihologie şi pedagogie, a produs cîteva filme documentare educative şi a ţinut prelegeri despre relaţiile inter-rasiale şi motivaţie. Acest fapt ilustrează de ce este întotdeauna important să furnizăm informaţii care să documenteze pregătirea de care dispun cei pe care îi citäm.

Argumentul care invocă forța tradiției

De obicei, sîntem strîns legaţi de tradiţie, iar aflarea contextului istoric al unei teme constituie o modalitate bună de a ne pregăti să o susţinem. Cu toate acestea, a cere unui public să accepte ceva doar pentru că acel ceva reprezintă un lucru obişnuit şi nu pentru că există motive care îi îndreptăţesc existenţa înseamnă să comitem sofismul argumentului care invocă forţa tradiţiei. O discuţie asupra circumstanţelor care ar putea fi considerate adecvate pentru a permite unui minor să folosească un pistol, discuţie purtată între senatorul Carol Moseley-Braun şi Susan Lamson, din partea Asociaţiei Naţionale a Deţinătorilor de Puşti, a culminat cu un argument care invocă forţa tradiţiei.

MOSELEY-BRAUN: Domnişoară Lamson, sînt puţin nelămurită de o parte a depoziţiei dumneavoastră. Aţi declarat că nu aţi dori să obiectaţi cu privire la utilizarea legală a pistoalelor de către minori, iar eu nu sînt în stare să-mi imaginez o situaţie în care un copil ar trebui să deţină un pistol. Nu-mi este limpede ce anume înţelegeţi prin utilizarea legală a pistolului de către un minor.

LAMSON: Chestiunea pe care o discutăm este folosirea legală a armelor de foc sub supraveghere şi, bineînţeles, există poligoane şi aşa mai departe care permit minorilor, tinerilor adolescenţi care sînt minori sub limita legală de vîrstă, care sînt capabili să înveţe să tragă la ţintă...

MOSELEY-BRAUN: Ei bine, situaţia la care vă referiţi este scoasă de sub incidenţa proiectului de lege pe care îl discutăm.

LAMSON: Aşa este, aveţi dreptate, şi tocmai acesta e motivul pentru care noi admitem că există o utilizare legală aici. Cum am arătat şi în depoziţia mea, o altă arie pe care am dori s-o aducem în discuţie este posibilitatea de a beneficia de o excepţie în cazul vînătorii, deoarece majoritatea statelor prevăd o vîrstă mai coborîtă pentru acordarea permisului de vînătoare decît cea considerată standard la nivel federal pentru acordarea dreptului de a poseda arme.

MOSELEY-BRAUN: Ei bine, ca să mă refer doar la vînătoare, îl însoţeam şi eu pe tata la vînătoare cînd eram mică şi nu-mi aduc aminte ca el să fi folosit vreodată un pistol ca să vîneze. Se folosesc pistoale în astfel de situaţii?

LAMSON: Da, pistoalele sînt folosite cînd se vînează dăunători, ca să vă dau un exemplu.

MOSELEY-BRAUN: Ce-aţi spune dacă, în cazul dreptului de a vîna acordat minorilor, am acorda doar dreptul de a folosi puşti de vînătoare cu ţeava lungă?

LAMSON: Păi, problema este că ceea ce discutăm e utilizarea legală şi cred că, deoarece există o excepţie...

MOSELEY-BRAUN: Ştiţi, noi sîntem cei care fac legile. De asta ne şi aflăm aici...

LAMSON: Şi totuşi, aş spune că am dori să privim această lege drept una care nu restrînge utilizările tradiţionale în această ţară, ştiţi, care sînt protejate şi prevăzute de legile statelor, precum şi de unele legi federale, şi acesta este motivul pentru care am adus în discuţie subiectul vînătorii. Vă putem furniza informaţii suplimentare în această privinţă referitor la pistoale. Dar, încă o dată, am recomandat ca subiectul vînătorii să fie luat în discuţie deoarece proiectul de lege se referă deja sau a evidenţiat deja că există utilizări ale armelor de foc de către minori care sînt legale şi îndreptăţite.

MOSELEY-BRAUN: Mulţumesc. („Children and Gun Violence", 1993, pp. 76-77)

Argumentul conform căruia, deoarece tinerilor li s-a permis să săvîrşească ceva în trecut, ar trebui ca ei să aibă dreptul de a săvîrşi acel ceva şi în viitor reprezintă o abordare sofistică a argumentului ce invocă forţa tradiţiei. Aceasta sugerează că existenţa oricărei activităţi tradiţionale prevăzute de lege reprezintă o condiţie suficientă pentru a justifica menţinerea sa. Conform abordării de mai sus, femeile nu ar trebui să aibă drept de vot, iar americanii de culoare nu ar trebui să aibă ocazia de a învăţa să citească, deoarece conferirea respectivă a acestor drepturi fiecăruia dintre cele două grupuri s-ar petrece cu încălcarea tradiţiei, aşa cum a fost ea legal prevăzută cîndva.

Comparaţiile ce fac referire la tradiţie nu sînt automat de natură sofistică. Afirmaţiile de valoare implică adesea chestiuni de gust care provin din tradiţie. O analiză aprofundată a motivelor aflate în spatele unei tradiţii ne oferă o bază validă de pe care să pledăm pentru încălcarea sau venerarea ei viitoare. Şi totuşi, este important să înţelegem că a pleda în numele unei convingeri sau al unui comportament bazîndu-ne exclusiv pe tradiţie nu poate conferi publicului suficientă înţelegere a motivelor care ar justifica împotrivirea la o schimbare propusă a convingerii sau comportamentului respectiv.

Dacă e să ne reamintim discuţia noastră privitoare la prezumţie, aţi putea crede că ceva nu este în regulă. Nu cumva prezumţia se sprijină tocmai pe tradiţie, adică pe ceea ce există deja? Desigur, iar în argumentare oponenţii îşi propun să pledeze în numele avantajelor care decurg din a continua să credem sau să ne comportăm aşa cum am făcut-o în trecut, întocmai cum procedează şi Susan Lamson. Nu trebuie însă uitat că, atunci cînd oponentul recurge la astfel de argumente, el trebuie să ofere motive întemeiate şi suficiente pentru a justifica necesitatea de a menţine tradiţia respectivă, şi nu doar să se limiteze la a o invoca.

Argumentul care invocă umorul

Argumentele bazate pe umor pot crea probleme din mai multe motive. Pledantul care recurge la o serie de glume despre femeile care şofează pentru a respinge critica adusă standardelor de siguranţă auto se serveşte de umor pentru a amuza, nu pentru a lămuri ceva. Cînd umorul ajunge să fie folosit într-o asemenea măsură încît devine punctul central al discuţiei, rostul argumentării în sine se pierde.

O dispută interminabilă desfăşurată în timpul audierilor privitoare la chestiunea limitării duratei candidaturii a fost cea care încerca să stabilească cam cît timp le este necesar noilor membri ai Camerei Reprezentanţilor pentru a afla

suficiente date despre modul de funcţionare al guvernului spre a fi capabili să săvîrşească ceva semnificativ sau util pînă la încheierea mandatului lor. Pledanţii în favoarea limitării candidaturii susţineau că nou-veniţii puteau să-şi dovedască eficacitatea încă din prima lor zi de serviciu la Washington, în vreme ce oponenţii acestora, cum ar fi de exemplu membrul Camerei Reprezentanţilor Henry Hyde, pretindeau că nouveniţilor le trebuie opt ani să poată ajunge la viteza de croazieră. Această dispută a dus la următorul schimb de replici între editorialistul afiliat George Will şi membrul Camerei Reprezentanţilor Hyde.

WILL: Sînt fascinat de pragul de opt ani pe care domnul Hyde îl propune pentru atingerea competenţei. Înainte de a-mi trimite echipa de investigatori să cerceteze primii ani de obscuritate ai mandatului lui Henry Hyde, pentru a afla dacă a fost tăcut şi la locul său, lucru de care mă îndoiesc...

HYDE: Făceam gălăgie, dar habar n-aveam ce-mi ieşea din gură. („Term Limits...", 1993, p. 291)

Din fericire, discuţia a revenit la o evaluare pe un ton mult mai serios a felului în care îşi fac treaba funcţionarii recent aleşi sau numiţi la nivel statal sau federal. Dacă ea ar fi continuat pe acest ton de băşcălie, puţine s-ar fi realizat pentru a continua examinarea raţională a unei chestiuni importante de strategie publică.

Umorul este de asemenea greşit utilizat atunci cînd duce o afirmaţie la implicaţia sa extremă, care e, din acest motiv, absurdă. Acest recurs este cunoscut sub denumirea de *reductio ad absurdum*. Reducerea unei afirmaţii la absurd reprezintă o varietate de sofism care creează foarte multe probleme, deoarece apare uneori în urma unui efort de a îmbunătăţi stilul. Efectul său cel mai dăunător este acela de diminuare a raţionalităţii discuţiei. Una dintre premizele Asociaţiei Naţionale a Deţinătorilor de Puşti poate fi adesea întîlnită pe colantele auto: „Susţin dreptul de a purta arme". Această afirmaţie este redusă la absurd de un alt colant auto: „Susţin dreptul

de a-i înarma pe urşi!"*. Chiar dacă un astfel de joc de cuvinte poate fi considerat amuzant, el are efectul de a trivializa o chestiune serioasă.

Acest lucru nu înseamnă că umorul nu se poate dovedi un procedeu eficace. Umorul poate avea un efect pozitiv, dînd naştere la bună dispoziţie sau diminuînd tensiunile într-o situaţie încordată. În vara anului 1980, preşedintele Carter a avut neplăcuta îndatorire de a-i informa pe fermierii din sud-vestul Statelor Unite că ajutorul economic de care aveau nevoie nu le fusese acordat. Chiar înainte ca elicopterul său să aterizeze în zona Dallas – Fort Worth, lovită de secetă, a început să plouă din senin. Preşedintele Carter şi-a început cuvîntarea în faţa unui grup de fermieri cu cuvintele: „Ei bine, aţi cerut să primiţi fie bani, fie ploaie. N-am putut face rost de bani, aşa că v-am adus ploaie" (Boller, 1981, p. 346).

Rezumatul sofismelor relevanţei

1. *Argumentele care invocă necunoaşterea* cer publicului să accepte o afirmaţie doar pentru că nu există vreo dovadă care să îi nege validitatea.
2. *Argumentele care invocă numărul celor ce procedează la fel* cer publicului să accepte o afirmaţie deoarece aceasta este sprijinită de opinia majorităţii.
3. *Argumentele care invocă compătimirea* încearcă să genereze compasiune pentru indivizi sau grupuri cu scopul de a încuraja îndreptarea unei aşa-zise nedreptăţi sau a unui necaz pe care aceştia l-ar fi avut de suferit.
4. *Argumentele menite să provoace teama* încearcă să cîştige acordul publicului pentru o afirmaţie, declanşînd îngrijorare cu privire la consecinţele posibile ale acceptării acestei afirmaţii.

* Joc de cuvinte intraductibil în limba română, între *to bear arms* („a purta arme") şi *to arm bears* („a înarma urşii") (n. tr.).

5. *Argumentele care invocă opinia experţilor* încurajează plasarea încrederii publicului într-o sursă supremă de cunoaştere, în loc să pună raţionamentul la baza demonstrării unei afirmaţii.
6. *Argumentele care invocă forţa tradiţiei* pretind unui public să accepte o afirmaţie deoarece ea ar reprezenta o convingere sau o modalitate tradiţională de a proceda.
7. *Argumentele care invocă umorul* fie nu reuşesc să acrediteze o idee importantă, fie reduc afirmaţia altcuiva la cel mai absurd nivel posibil al acesteia.

Sofismele de limbaj

Deoarece limba reprezintă vehiculul necesar transmiterii înţelesului conţinut de către argumentul vostru, trebuie să fiţi bine informat cu privire la felul în care o utilizaţi pentru a construi argumente. Am expus deja unele precauţii cu privire la felul în care trebuie formulate afirmaţiile şi am accentuat importanţa definirii termenilor. În cele ce urmează, vom discuta grija ce trebuie avută în alegerea unui limbaj adecvat tuturor aspectelor argumentării. Indiferent de utilizarea pe care o dăm limbii, dar mai ales atunci cînd o folosim pentru a schimba convingeri sau comportamente, este important să nu uităm că înţelesurile se află în oameni, nu în cuvinte. Înţelesul pe care îl acordăm cuvintelor spuse de alţii reprezintă consecinţa trecerii acestora prin propriile noastre filtre perceptuale. Vă invităm să deveniţi conştienţi de propriile voastre obiceiuri şi înclinaţii verbale, pentru a evita să cădeţi victimă erorilor de limbaj descrise mai jos.

Ambiguitatea şi echivocaţia

Ambiguitatea limbajului interferează cu argumentarea eficace atunci cînd un termen este folosit în chip diferit de cele două părţi angajate într-o dispută. Problema evidenţiată prin sintagma „înţelesurile se află în oameni" poate surveni în chip

neintenţionat, atunci cînd ambii pledanţi folosesc înţelesuri îndreptăţite, dar complet diferite, pentru un termen. Dacă aţi fost vreodată în situaţia de a preda o lucrare cu întîrziere şi profesorul vostru, imitîndu-l pe Benjamin Disraéli, v-a declarat: „Nu voi pierde nici o clipă ca să citesc lucrarea ta", probabil că aţi trăit pe propria piele nesiguranţa pe care o generează ambiguitatea.

Întocmai ca erorile care rezultă din ambiguităţile limbajului, erorile de echivocaţie survin deoarece cuvintele dispun de multiple înţelesuri îndreptăţite. O eroare de echivocaţie apare atunci cînd folosim cuvinte ambigue pentru a ascunde adevărul sau pentru a evita să adoptăm o poziţie clară. Cînd schimbaţi înţelesul unui termen într-o dispută, comiteţi o echivocaţie. Cînd utilizaţi limbajul pentru a încerca să ocoliţi o chestiune în loc să o abordaţi cu toată seriozitatea, comiteţi o echivocaţie. Declaraţiile candidaţilor la funcţii publice sînt în mod frecvent şi deliberat echivocaţii, deoarece ele încearcă să evite ofensarea unei anumite părţi a electoratului.

După cel de-al doilea război mondial, guvernul american a autorizat realizarea unui număr de studii privitoare la efectele radiaţiilor asupra fiinţelor umane. Majoritatea subiecţilor erau militari activi sau se aflau în tratament în spitale conduse de către Administraţia Veteranilor. Unii erau copii cărora le fuseseră administrate doze reduse de material radioactiv prin intermediul hranei sau prin injectare. În toate situaţiile, subiecţilor adulţi şi părinţilor copiilor folosiţi în experienţe nu le fusese dezvăluită în întregime natura experienţelor. Ca atare, ei nu şi-au putut da acordul în deplină cunoştinţă de cauză cînd au fost incluşi în experienţele respective.

Audierile în faţa Comitetului Senatorial pentru Muncă şi Resurse Umane i-au oferit lui Austin LaRocque, unul dintre copiii incluşi în experienţele efectuate la Şcoala Primară Fernald din Waltham, Massachusetts, şansa de a-l chestiona pe doctorul Bertran Brill, director pentru cercetări şi profesor de medicină nucleară la Universitatea Massachusetts. Într-o mărturie anterioară, dr. Brill recunoscuse propria sa implicare

încă de la finele anilor '50 „în conducerea unor studii de felul celor la care ne referim în cazul Şcolii Primare Fernald" („Human Subjects Research", 1994, p. 13).

LAROCQUE: Am o întrebare pentru domnul de aici. N-am nimic cu dumnevoastră. Dar dacă copilul dumneavoastră ar fi fost elev la această şcoală, aţi mai fi fost de acord cu aceste experienţe, avînd în vedere cunoştinţele pe care le aveţi cu privire la radiaţii?

BRILL: Ei bine, am trecut şi eu prin asta, ştiţi, mulţi dintre noi, în medicină, atunci cînd investigăm fenomene noi, obişnuim să ne administrăm doze marcate radioactiv şi mai apoi să ne observăm propriile reacţii. Eu am procedat astfel de multe ori.

LAROCQUE: Dar nu mi-aţi dat un răspuns direct la întrebarea mea. Vreau să ştiu, dacă ar fi fost vorba de fiul dumneavoastră, v-aţi fi dat acordul?

BRILL: Avînd în vedere ceea ce ştiu acum, da. Dar la vremea aceea, nu ştiu. Acum sînt de părere că riscurile iradierii de pe urma tipului de doze care s-au utilizat atunci reprezintă zgomot [*sic*] în ce priveşte efectul biologic. Nu cred că ar surveni vreun risc de sănătate de pe urma iradierii cu tipul de doze care s-au administrat. Şi dacă aş fi aşa cum cred că sînt, aş spune da, cinstit, da. („Human Subjects Research", 1994, p. 22)

Deoarece publicul reprezintă o parte din procesul de argumentare, vă va fi practic imposibil să evitaţi toate situaţiile de ambiguitate. Şi totuşi, dacă veţi da dovadă de precauţie atunci cînd vă formulaţi argumentele şi vă definiţi termenii-cheie, veţi putea evita multe erori de echivocaţie. Trebuie să fiţi buni cunoscători ai limbii pe care o folosiţi în construcţia argumentelor pe care le concepeţi şi să analizaţi cu seriozitate limbajul utilizat în dovezile pe care le aduceţi în sprijinul respectivelor argumente, mai ales dacă acestea reprezintă opinii ale experţilor.

Limbajul evaluativ

Argumentele din viaţa de zi cu zi sînt adesea condensate la dimensiunile mesajului de pe un autocolant pentru maşini, ale unei inscripţii de pe un tricou sau de pe o pancartă purtată

la un marş sau la un miting. „Războiul nu face bine nici copiilor şi nici altor fiinţe vii." „Avortul înseamnă crimă." „Un băiat binecrescut nu se lasă intimidat de o fată care pledează pentru egalitatea sexelor." În afară de faptul că serveşte drept vehicul pentru exprimarea ideilor, limbajul reprezintă un instrument redutabil pentru exprimarea atitudinilor şi sentimentelor. Felul în care vă alegeţi cuvintele poate dezvălui atitudinea pe care o aveţi faţă de un subiect anume. Nu e nevoie de cine ştie ce imaginaţie pentru a ne da seama ce crede Marvin Kitman, critic de televiziune la revista *Newsday*, despre chestiunea violenţei.

> Reţele de televiziune sînt ca asasinii în serie. Programele pe care le difuzează sînt aidoma inscripţiei „Opriţi-mă înainte să apuc să ucid din nou", scrisă cu ruj de buze pe oglinzile din casele noastre. Ele şi-au cîştigat oprobriul şi neîncrederea acestei Naţiuni pentru felul în care au tratat problema violenţei. A sosit vremea ca televiziunea să fie obligată să pună capăt difuzării tonelor de măcel ale violenţei. („Violence on Television", 1992, p. 16)

În diverse forme de redactare şi oratorie, originale sau imaginative, limbajul care exprimă o întreagă gamă de sentimente sau atitudini este ţinut la mare preţ. Într-adevăr, dacă limbajul nu ar poseda puterea de a reda şi genera sentimente, mare parte din literatura de valoare universală nu ar exista. Şi totuşi, în cazul argumentelor, limbajul evaluativ, ce depăşeşte ardoarea firească a unei convingeri exprimate cu sinceritate sau a unui scop expus cu seriozitate, ajunge un impediment pentru adoptarea raţională a deciziilor şi reprezintă o alegere neinspirată.

Terminologia de specialitate

Utilizarea terminologiei de specialitate dintr-un domeniu devine o problemă atunci cînd îi nedumereşte pe ascultători într-o asemenea măsură încît aceştia nu mai pot urmări chestiunile prezentate sau atunci cînd terminologia ajunge să înlocuiască raţionamentele privitoare la chestiuni. Pledanţii debutanţi sînt

adesea atît de acaparaţi de tema de discuţie pe care o prezintă, încît nu realizează că nu toată lumea este la fel de familiarizată ca ei cu terminologia specifică acesteia. Terminologia de specialitate poate să se dovedească importantă în explicarea chestiunilor aflate în discuţie, dar e posibil să provocăm un şoc semantic ascultătorilor dacă, pe nepusă masă, le cerem să facă faţă prea multor termeni noi.

Analizarea publicului are relevanţă maximă atunci cînd trebuie să stabilim ce anume necesită explicaţii suplimentare şi ce nu. Parte din discuţia privitoare la proiectul de lege care interzice deţinerea de arme de foc de către minori a încercat să afle dacă aprobarea unei legi care urma să stabilească, pentru întîia oară, că deţinerea este o contravenţie de statut la nivel federal era un lucru înţelept. Pentru cei de faţă, terminologia nu a afectat claritatea chestiunii. În calitate de legiuitori şi lobby-işti, le era tuturor limpede că o contravenţie de statut este tipul de situaţie în care comportarea reprobabilă reprezintă doar o contravenţie (o faptă nelegală) în cazul unor persoane cu un anumit statut (vîrsta sub 18 ani). Un minor care este prins bînd bere e un contravenient de statut. Dar un minor prins cu marijuana este aruncat în închisoare la fel ca oricare dintre noi.

În unele cazuri, problemele ridicate de utilizarea terminologiei constituie nu atît rezultatul incapacităţii noastre de a analiza publicul, cît al incapacităţii de a ne stăpîni să nu facem un talmeş-balmeş atunci cînd vorbim sau scriem.

> Una dintre nemulţumirile pe care le-am avut cu ocazia analizei preliminare a proiectului de lege este că acesta nu statuează includerea unui nexus interstatal, şi s-ar putea să vă confruntaţi cu un caz de posesie intrastatal, astfel că noi am dori să ne referim la ce anume ar trebui să întreprindem din punctul de vedere al rolului Guvernului Federal ca nexus în comerţul interstatal. („Children and Gun Violence", 1993, p. 75)

Cea mai bună metodă de a evita problemele pe care le ridică terminologia este să spui ceea ce gîndeşti şi să gîndeşti ceea ce spui, cît mai clar cu putinţă.

Rezumatul sofismelor de limbaj

1. *Ambiguitatea* survine atunci cînd un termen este folosit în accepţiuni îndreptăţite, dar diferite, de către două sau mai multe persoane implicate în argumentare.
2. *Echivocaţia* survine atunci cînd o persoană foloseşte un termen în moduri diferite în contextul aceluiaşi argument.
3. *Limbajul evaluativ* devine o problemă atunci cînd folosim termeni care dezvăluie mai degrabă sentimentele pe care le nutrim în raport cu chestiunile aflate în discuţie, decît fundamentul raţional care a generat respectivele sentimente, ori atunci cînd utilizăm afectele drept unica modalitate de a influenţa convingerile sau comportamentele celorlalţi.
4. *Limbajul de specialitate* devine o problemă atunci cînd publicul e potopit cu prea mulţi termeni noi sau atunci cînd acesta este folosit pentru a impresiona publicul sau pentru a înlocui raţionamente corecte.

Cele de mai sus reprezintă genul de erori comise la nivelul raţionamentelor, la cel al relevanţei şi la cel de utilizare a limbii pe care vă recomandăm să le evitaţi atunci cînd concepeţi propriile voastre argumente. De asemenea, folosiţi aceste cunoştinţe ca pe o unitate de măsură atunci cînd evaluaţi argumentelor altora. De acum, ar trebui să fiţi în stare să concepeţi argumente valide, cadre de prezentare a dovezilor şi raţionamentelor care să fie suficiente pentru a susţine afirmaţii. Sînteţi pregătiţi să începeţi asamblarea a tot ceea ce aţi învăţat pînă în acest moment. În capitolul următor, vom examina felul în care pledanţii şi oponenţii discută moţiunile de natură faptică.

Lecturi suplimentare recomandate

Fearnside, W.W., Holther, W.B. (1959), *Fallacy: The Counterfeit of Argument*, Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall.
Aceasta este una dintre cele mai cuprinzătoare surse despre natura sofismelor. Autorii furnizează un excelent sistem de clasificare, menit să acopere sofismele de raţionament, pe cele ale relevanţei şi pe cele care ţin de folosirea limbii. În ciuda vechimii sale, această carte este utilizabilă şi astăzi, deoarece majoritatea exemplelor sînt luate din surse istorice binecunoscute sau din situaţii de comunicare obişnuite.

Tindale, C.W., Gough, J. (1987, numărul de iarnă), „The Use of Irony in Argumentation", *Philosophy and Rhetoric*, 20, pp. 1-17.
Autorii fac deosebirea între recurgerea neinspirată la umor – pentru a reduce raţionamentele la nivel de absurditate – şi potenţialul care există pentru folosirea inspirată a tehnicii umoristice a ironiei. Ironia reprezintă un procedeu literar perfect legitim şi deseori utilizat pentru a prezenta critici de natură socială. Tindale şi Gough sugerează că ironia folosită pentru comentarii de natură negativă nu duce neapărat la comiterea unui sofism. Ni se pare deosebit de reuşită analiza pe care o întreprind cei doi autori privitor la receptivitatea publicului faţă de formele ironiei.

Walton, D.N. (1980, numărul de toamnă), „Why is The Ad Populum a Fallacy?", *Philosophy and Rhetoric*, 13, pp. 264-278.
Walton discută cînd anume argumentul care invocă numărul celor ce procedează la fel, adică argumentul ad populum, *este un sofism şi cînd anume s-ar putea ca el să reprezinte o utilizare justificată a unei tehnici de raţionament.*

Walton, D.N. (1988), „Burden of Proof", *Argumentation*, 2, pp. 233-254.
Sofismele de tipul petitio principii, *precum şi cel care invocă necunoaşterea pot submina capacitatea pledantului de a se achita de obligaţia de a dovedi ceea ce îşi propune să susţină. Walton sugerează că* petitio principii *„petiţionează" ca publicul să accepte un argument şi nu întreprinde prea multe spre a-l dovedi. Aceasta nu înseamnă argumentare; ca să obţinem un argument, este necesară furnizarea de dovezi. Walton sugerează că invocarea necunoaşterii ar putea fi considerată nu atît un sofism, cît, pur*

şi simplu, un argument şubred, în care pledantul nu-şi poate îndeplini obligaţia de a întemeia afirmaţiile pe dovezi viabile.

Woods, J. (editor) (1987), *Argumentation*, 1, pp. 209-349.
Acest număr din revista Argumentation *este dedicat în întregime discutării sofismelor. Un număr de opt articole discută natura sofismelor, cum s-ar putea revitaliza teoria sofismelor, sofismele provenite din utilizarea statisticilor şi alte teme referitoare la o reconsiderare a naturii sofismelor.*

Bibliografie

„Audio Home Recording Act of 1991" (1991, 29 octombrie), Washington, D.C., Comitetul pentru chestiunile de natură judiciară, Senatul S.U.A.

Boller, P.F., Jr. (1981), *Prezidential Anectodes*, New York, Penguin.

„Children and Gun Violence" (1993, 9 iunie şi 13 septembrie), Washington, D.C., Comitetul pentru chestiunile de natură judiciară, Senatul S.U.A.

„Human Subjects Research: Radiation Experimentation" (1994, 13 ianuarie), Washington, D.C., Comitetul pentru muncă şi resurse umane, Senatul S.U.A.

„Innocence and the Death Penalty" (1993, 1 aprilie), Washington, D.C., Comitetul pentru chestiunile de natură judiciară, Senatul S.U.A.

Mullen, J. (1995, 3 februarie), „Jim Mullen's Hot Sheet", *Entertainment Weekly*, p. 10.

„Republicans" (1994, 26 decembrie), *Newsweek*, p. 60.

„Term Limits for Members of the U.S. Senate and House of Representatives" (1993, 18 noiembrie, şi 1994, 29 iunie), Washington, D.C., Comitetul pentru chestiunile de natură judiciară, Camera Reprezentanţilor a S.U.A.

Toulmin, S., Rieke, R., Janik, A. (1984), *An Introduction to Reasoning* (ediţia a II-a), New York, Macmillan.

„Urban Grocery Gap" (1992, 30 septembrie), Washington, D.C., Comisia desemnată pentru chestiunile legate de foame, Camera Reprezentanţilor a S.U.A.

„Violence on Television" (1992, 15 decembrie), Washington, D.C., Comitetul pentru chestiunile de natură judiciară, Camera Reprezentanţilor a S.U.A.

9

Cum se dezbat moţiunile de natură faptică?

Vechii greci şi romani deveniseră experţi în argumentarea de natură faptică, deoarece culturile acestor două popoare acordau o importanţă foarte mare domeniului juridic. Pe măsură ce obiceiul de a-ţi susţine singur propria cauză a fost înlocuit de cel al angajării unui profesionist, manualele de argumentare au început să acorde din ce în ce mai puţină atenţie pledării moţiunilor de natură faptică. În secolul XX, majoritatea manualelor de argumentare priveau învăţarea felului în care se pledează o moţiune de natură faptică ca pe o etapă pe calea spre pledarea legată de valori şi strategii. Şi e perfect adevărat că abilitatea de a pleda cu succes moţiuni de valoare şi de strategie are mult de cîştigat prin învăţarea manierei de pledare a moţiunilor de natură faptică. Cu toate acestea, complexitatea secolului XX a dat naştere redeşteptării interesului pentru argumentarea de natură faptică. Relaţiile complicate din care sînt alcătuite vieţile noastre publice şi personale, dezvoltarea explozivă a tehnologiei, căutarea de noi cunoştinţe, precum şi interpretarea celor existente în fiecare domeniu, au revitalizat teoria argumentării şi ne-au trezit interesul de a pleda moţiuni de natură faptică propriu-zise.

Dincolo de utilizarea argumentării de natură faptică în domeniul juridic – pentru a stabili probabila vinovăţie sau nevinovăţie a cuiva –, ne putem întîlni cu moţiuni de natură faptică în multe alte domenii. În cel al ştiinţei, cercetătorii şi

nespecialiştii doresc să răspundă unor întrebări legate de natura lucrurilor: ce fel de regim alimentar contribuie la un trai sănătos? se poate pune incapacitatea de a slăbi sau repetarea periodică a durerilor de cap pe seama stilului de viaţă sau a conformaţiei genetice? universul nostru fizic se află în expansiune sau în contracţie? şi de ce nu vrea calculatorul meu idiot să facă ceea ce îi cer? În domeniul afacerilor, vitalitatea economică depinde de aflarea răspunsurilor la o serie de întrebări cum ar fi: va creşte rata dobînzilor? se va vinde noua linie de produse? vor ajunge poliţele de asigurări de sănătate să falimenteze fondul de pensii? există posibilitatea ca sindicatele să declare grevă? Umanioarele, ştiinţele sociale, atletismul, religia şi oricare alt domeniu care vă vine în minte au de răspuns la propriile lor întrebări de natură faptică.

A răspunde la întrebări de natură faptică devine deseori o chestiune de pledare a unei moţiuni de natură faptică. Multe domenii consideră argumentarea de natură faptică, dar şi pe cea de valoare sau de strategie, esenţiale pentru producerea de cunoştinţe ca răspuns la astfel de întrebări. Argumentarea reprezintă mai mult decît procesul de pledare şi respingere a unor cazuri „la prima vedere", urmat de cerinţa adresată publicului de a lua o decizie cu privire la cine a cîştigat. Noul interes pentru argumentarea de natură faptică ne sugerează să privim argumentarea drept gîndire analitică, care cercetează modul cum folosim cunoştinţele şi modalităţile de lucru proprii fiecărui domeniu. „Argumentarea nu mai reprezintă de acum doar conceperea şi testarea afirmaţiilor; ea este, de asemenea, înţelegerea, analiza şi crearea mijloacelor pentru legitimarea cunoaşterii" (Sandman, 1993, p. 101).

Poate cea mai bună modalitate de a înţelege interesul reînnoit pentru argumentare este să treceţi în revistă experienţele voastre de student.

> Un fizician sau un biolog care argumentează într-un curs, oferind motive pentru acceptarea unei anumite ipoteze ştiinţifice, nu arată de parcă ar vrea să-şi convingă studenţii. Profesorul încearcă adesea să-şi dea seama dacă există motive suficient de serioase pentru ca ipoteza să fie acceptată. (Meiland, 1989, p. 186)

B.C.U. „M. EMINESCU" IAŞI

În această descriere a unei argumentări de natură faptică sub formă de curs universitar, Jack Meiland dezvăluie o nouă perspectivă asupra utilizării argumentării: unele modalităţi de lucru în argumentare nu au atît o dimensiune persuasivă, cît, mai degrabă, una informativă. Deşi v-am spus în capitolul 1 că argumentarea este o subcategorie a persuasiunii, clasificarea obişnuită a comunicării umane din perspectiva utilizărilor sale cuprinde de obicei trei părţi: informarea, convingerea şi sărbătorirea ritualurilor ceremoniale.

Pragmatic vorbind, autorii cărţii de faţă subscriu concepţiei conform căreia orice comunicare umană include valenţe persuasive. Chiar şi lectorii universitari de fizică sau biologie operează selecţii din rîndul cunoştinţelor disponibile în domeniul lor cînd vine vorba despre ce anume să includă într-un curs. Cel mai probabil, ei vor opta în favoarea celor mai acceptate teorii, făcînd acea alegere care să-i „convingă" pe studenţi să accepte punctul de vedere cel mai răspîndit. Dacă punctul lor de vedere nu coincide cu teoria acceptată, lectorii respectivi ar putea prezenta punctul de vedere cel mai răspîndit în paralel cu propriul lor punct de vedere. Această din urmă manieră de a preda permite adesea desfăşurarea celor mai interesante ore de curs şi reprezintă un bun exemplu de argumentare de natură faptică. Însă indiferent care este metoda la care ar putea recurge aceştia, ambele includ valenţe persuasive, în sensul că profesorii vor alege ce să includă şi ce să excludă în/din cazul „la prima vedere" privitor la ce ar trebui să creadă studentul despre natura fizicii sau biologiei.

A învăţa cum să dezbateţi moţiuni de natură faptică prezintă, de asemenea, avantaje de natură practică pentru voi, ca studenţi care au de scris lucrări semestriale şi de răspuns la tot felul de întrebări la teste. Dacă aţi scris vreodată o lucrare de cercetare sau vreun eseu pe un subiect cum ar fi „Ocuparea

Granadei a reprezentat o utilizare ilegală a puterilor prezidenţiale pe timp de război" sau „Blocada unionistă a porturilor confederate a constituit un factor decisiv pentru înfrîngerea sudiştilor" ori „Doctrina Monroe conferă suficient temei pentru intervenţia Statelor Unite în chestiunile politice ale Americii Latine", aţi creat o argumentare pentru o moţiune de natură faptică. Ceea ce veţi afla în acest capitol, precum şi în cele dedicate argumentării de valoare şi celei de strategie, poate fi folosit drept bază pentru redactarea lucrărilor semestriale şi a eseurilor.

Cum anume poate argumentarea să sporească eficacitatea voastră ca autori de lucrări sau candidaţi la examene? Meiland (1989) este de părere că atunci cînd abordăm argumentarea ca proces de cercetare, în care nu ne atribuim încă rolul prederminat de pledant sau de oponent şi avem toată libertatea de a opta pentru unul dintre ele, „procesul de a descoperi ce anume (dacă există) este raţional să se creadă despre o temă de discuţie" (p. 187) reprezintă esenţa argumentării ca proces de aflare a cunoştinţelor. Întocmai ca oamenii de ştiinţă, care caută adevăruri prin aplicarea metodei ştiinţifice, argumentarea ca proces de aflare a cunoştinţelor urmează acest tipic:

1. decideţi ce întrebare sau problemă care implică un fapt poate exista în moţiunea de natură faptică;
2. formulaţi o deducţie iniţială în privinţa subiectului prin definirea termenilor sau prin clarificarea a ceea ce vă cere întrebarea sau problema să aflaţi sau să rezolvaţi;
3. identificaţi acele chestiuni – împreună cu argumentele lor de sprijin – care susţin deducţia iniţială ca fiind probabil adevărată;
4. identificaţi acele chestiuni – împreună cu argumentele lor de sprijin – care infirmă deducţia iniţială ca fiind probabil adevărată;
5. decideţi dacă susţinerea sau infirmarea reprezintă explicaţia mai raţională a moţiunii de natură faptică.

Cu toate că argumentarea ca proces de cercetare sau de aflare a cunoştinţelor poate fi folosită şi în argumentarea de

strategie sau de valoare, aplicarea ei cea mai frecventă rămîne în cadrul disputei cu privire la fapte. Dorim să ştim ce se întîmplă, cum să înţelegem ceva anume sau cum să interpretăm informaţiile care conţin contradicţii. În ultima dintre aceste situaţii apelăm, de asemenea, la experţi, pentru interpretările date de ei acestui tip de informaţii.

Cu toate că specialiştii şi nespecialiştii dintr-un domeniu sînt adesea pătimaşi cînd vine vorba să-şi apere interpretările proprii pe care le dau faptelor din domeniul respectiv, argumentarea ca proces de aflare a cunoştinţelor tinde să fie mai degrabă neutră din punct de vedere afectiv. Deoarece mare parte din procesul riguros al aflării de cunoştinţe are loc cu scopul verificării unor ipoteze, cercetătorii fac eforturi pentru a încerca sa rămînă cît mai obiectivi. Cu toate acestea, argumentarea de natură faptică poate implica atît susţinerea unor puncte de vedere tranşante, cît şi a unor explicaţii foarte pătimaşe despre modul în care trebuie înţelese informaţiile. Doi profesori prinşi într-o dispută care încearcă să stabilească dacă „întrebările fulger" îi determină sau nu pe studenţi să parcurgă materia înainte de a veni la ora de seminar pot avea un schimb de opinii foarte aprins cu privire la această moţiune de natură faptică. Indiferent dacă participarea voastră la argumentarea de natură faptică are loc de pe poziţia neutră a aflării de informaţii sau de pe cea mai tranşantă a susţinerii uneia dintre părţile unei moţiuni, tehnicile de pledare şi respingere vă vor ajuta în construcţia de caz.

Cum se pledează moţiunile de natură faptică

Conceperea unui caz la prima vedere pentru o moţiune de natură faptică începe cu analiza moţiunii, urmînd etapele pe care le-am identificat în capitolul 4: aflarea cauzei imediate, cercetarea contextului istoric, definirea termenilor-cheie şi stabilirea unei deducţii iniţiale, urmate de folosirea chestiunilor

standard pentru argumentarea de natură faptică spre a stabili chestiunile propriu-zise pe care le veţi susţine.

Pentru aflarea cauzei imediate, căutaţi exemple, ilustraţii sau alte informaţii de natură faptică sau de opinie care subliniază ceva sau au vreo semnificaţie pentru tema aflată în discuţie. Datele trimise de telescopul Hubble le-au permis specialiştilor în fizică teoretică să emită ipoteze despre alcătuirea universului. Descoperirea unor picturi murale într-o peşteră din Franţa le permite arheologilor şi artiştilor să interpreteze civilizaţia strămoşilor noştri primitivi. Acestea reprezintă cauzele imediate care-i îndeamnă pe oameni să se lanseze în argumentarea de natură faptică. Drept surse pentru o cauză imediată căutaţi exemple de descoperiri neobişnuite, colecţii de date sau afirmaţia unui expert care susţine că ar trebui să aflăm mai multe despre o anumită problemă.

Pe măsură ce investigaţi contextul istoric al temei voastre, adunaţi rezultatele cercetărilor care au investigat tema, căutaţi exemple de repetare a unor evenimente şi analizaţi cu minuţiozitate audieri guvernamentale ori rapoarte de stabilire a faptelor, întreprinse fie de guvern, fie de surse particulare. Pentru argumentele care analizează interpretarea sau cercetarea datelor din trecut, se vor vădi utile documentele publice, biografiile, cărţile de istorie pe un anumit subiect şi periodicele ce descriu evoluţia istorică a unor subiecte. În anumite argumentări despre datele din trecut, investigarea evoluţiei istorice a subiectului şi aplicarea chestiunilor standard pentru moţiunea de natură faptică pot fi reunite într-o singură etapă de analiză.

Definirea termenilor-cheie şi stabilirea unei deducţii iniţiale constituie o etapă importantă în argumentarea de natură faptică, chiar şi în situaţiile în care moţiunea pare că acceptă doar o singură ipoteză de lucru. Să presupunem că aţi fi implicaţi într-o controversă cu privire la cel mai potrivit loc în care să folosiţi cea mai puternică idee principală a cazului vostru de argumentare. Colegul vostru spune: „Pune-o la început", dar voi sînteţi de părere că ar fi o strategie mai bună dacă aţi enunţa-o la sfîrşit. Cădeţi amîndoi de acord să rezolvaţi

disputa verificînd-o ca pe o ipoteză: „Cel mai puternic argument al unui caz ar trebui să fie prezentat mai întîi". Pentru a clarifica deducţia din această moţiune, trebuie să definiţi doi termeni-cheie: „cel mai puternic" şi „prezentat mai întîi". Nu este necesar ca definiţiile să fie complexe, dar ce e necesar să fie lămurit este găsirea unei formulări clare a ceea ce înseamnă argument „puternic" şi a ce înseamnă exact „mai întîi".

Chestiunile standard pentru analizarea moţiunilor de natură faptică sînt utile pentru a se stabili care trebuie să fie ideile principale necesare prezentării deducţiei iniţiale. Sperăm să vă reamintiţi faptul că chestiunile standard vă indică ce informaţii şi raţionamente există pentru a dovedi deducţia iniţială.

1. Ce informaţii confirmă (sau infirmă) presupusa relaţie dintre subiectul şi predicatul deducţiei iniţiale?
2. Ce tehnici de raţionament ar trebui folosite pentru a demonstra această relaţie?

Să presupunem din nou că încercaţi să rezolvaţi dezacordul pe care îl aveţi cu colegul vostru în privinţa locului pe care îl preferaţi fiecare pentru introducerea argumentul vostru cel mai puternic. Pentru a verifica adevărul probabil al propunerii colegului vostru ca argumentul cel mai puternic să fie prezentat mai întîi, vă întrebaţi:

1. ce informaţii vor confirma că inserarea celui mai puternic argument mai întîi creşte gradul de persuasiune al unui caz?
2. ce fel de tehnică de raţionament ar trebui să folosim pentru a interpreta aceste informaţii?

Împreună hotărîţi că două sînt sursele care conţin probabil suficiente informaţii pentru a confirma sau infirma moţiunea: literatura din revistele despre comunicarea verbală ce examinează gradul de persuasiune al diferitelor tipare de organizare şi propriul vostru experiment, efectuat pentru a vedea ce se întîmplă cînd testaţi ipoteza. După ce aţi adunat informaţiile,

puteţi stabili că tehnicile de raţionament cel mai adecvate pentru a interpreta rezultatele cercetărilor voastre în urma parcurgerii literaturii de specialitate sînt argumentele bazate pe aparenţe şi cele care recurg la informaţii furnizate de experţi, iar pentru a trage concluzii în urma investigaţiilor proprii veţi face apel la raţionamentele întemeiate pe generalizări.

Dacă v-aţi prezenta argumentele oral, în faţa celorlalţi colegi, sau în scris, sub formă de raport asupra cercetărilor proprii pentru o revistă de specialitate, s-ar putea ca timpul dedicat prezentării sau spaţiul alocat articolului să fie relativ reduse. Unele argumentări de natură faptică pot fi prezentate pe scurt. Altele se pot însă desfăşura într-un timp îndelungat. Ţineţi cont de faptul că pledarea moţiunii de natură faptică „O reacţie nucleară în lanţ poate fi controlată" a atras în controversă mii de oameni de ştiinţă şi tehnicieni, s-a întins pe durata mai multor ani ai deceniului cinci şi a costat o sumă impresionantă.

Indiferent dacă prezentaţi un caz subţire sau unul voluminos, pledarea şi respingerea unui caz la prima vedere se bazează pe crearea uneia sau a mai multor contenţii. Fiecare contenţie foloseşte chestiunile standard pentru a afla ce informaţii şi raţionamente sînt disponibile pentru a susţine sau infirma adevărul probabil al contenţiei respective. În continuare vom discuta cum se achită pledantul unei argumentări de natură faptică de obligaţia de a dovedi ceea ce susţine şi ce strategii poate alege oponentul pentru a nega adevărul probabil al acestui tip de caz.

Cum se construieşte un caz la prima vedere (cazul prima facie*)*

Pledantul nostru concepe un caz la prima vedere pentru moţiunea: *Profesorii universitari nu ştiu să predea.* El a definit sintagma-cheie „a şti să predea" drept „a avea suficientă pregătire în privinţa tehnicilor de predare". Cauza imediată pe care a identificat-o este reprezentată de o experienţă

personală pe care a trăit-o la ore, unde notele de la teste şi comentariile pe marginea temelor nu erau deloc în concordanţă cu nota finală pe care a primit-o. Cercetările sale cu privire la contextul istoric au relevat informaţii conform cărora, de fapt, nici colegiile, nici universităţile nu le cer profesorilor să aibă tipul de diplome sau de instruire pedagogică practică obligatorii pentru cei ce predau de la grădiniţă pînă la clasa a XII-a. Analiza întreprinsă de el în privinţa informaţiilor şi a tehnicilor de raţionament sugerează că ar trebui să pledeze două contenţii:

1. Profesorii universitari se pregătesc pentru cariera de profesor prin obţinerea unui doctorat într-o arie specializată.
2. Profesorii universitari nu beneficiază de instruire în privinţa tehnicilor eficace de predare.

Un caz la prima vedere care sprijină deducţia iniţială a pledantului, şi anume: „Pregătirea pedagogică a profesorilor universitari nu pune suficient accent pe tehnicile de predare", ar trebui să ţină cont de cunoştinţele şi opiniile existente în această privinţă printre ascultătorii săi. Acelaşi caz ar trebui să răspundă prezumţiei conform căreia predarea este eficace, deoarece se ştie că Statele Unite au cîteva dintre cele mai bune colegii din lume. Pledantul trebuie să stabilească cum să uzeze de conceptele de prezumţie şi inerenţă pentru conceperea cazului său.

Pledantul ar putea opta să se folosească de prezumţie ca de o manieră de a identifica metodele consacrate de pregătire a profesorilor universitari pentru procesul de predare, dar el ar trebui să ţină cont şi de ascultătorii săi. Dacă pledantul se adresează unui public format din studenţi, el poate să facă apel la experienţele sale personale ca student şi să considere prezumţia drept ceva de la sine înţeles – obiceiul predării la nivel universitar este că nu se cere nici o pregătire specială în domeniul tehnicilor de predare. Dacă publicul său este format din profesori universitari şi din personal de conducere, el poate considera prezumţia o metodă de analiză a publicului,

pentru a identifica sursele de informaţii şi tipurile de raţionamente care vor părea cel mai credibile pentru ascultătorii săi, profesori universitari şi personal de conducere, în ce priveşte argumentele.

Mai apoi, pledantul îşi concepe cazul la prima vedere prin crearea de unităţi de argumentare pentru fiecare dintre contenţiile sale. Cum procedează el pentru a-şi construi unităţile individuale de argumentare? Pledanţii moţiunilor de natură faptică au de creat unităţi de argumentare cu privire la efect, semnificaţie şi inerenţă pentru a pleda de ce contenţia este probabil adevărată.

În argumentarea de natură faptică, **efectul** se concentrează în una sau mai multe unităţi de argumentare, care îndreaptă atenţia auditoriului către rezultatele sau consecinţele a ceea ce s-a întîmplat, se întîmplă sau se va întîmpla. Atunci cînd pledează prima sa contenţie, şi anume: „Profesorii universitari se pregătesc pentru cariera didactică prin obţinerea unui doctorat într-o arie specializată", pledantul poate crea unităţi de argumentare care să dovedească două afirmaţii:

AFIRMAŢIA 1: Programele care conferă diplomă de absolvire se concentrează foarte mult asupra materiei dintr-o singură disciplină academică.

AFIRMAŢIA 2: Programele care conferă diplomă de absolvire nu includ cursuri de metodică a predării.

Însă nu e suficient să ştim doar că ceva este rezultatul sau consecinţa a ceva; conceperea unui caz la prima vedere trebuie, de asemenea, să explice **semnificaţia** faptului că lucrul respectiv se întîmplă. Cu alte cuvinte, pledantul trebuie să explice auditoriului motivul pentru care cele două fapte pe care le-a prezentat drept efect al stării de lucruri existente în ce priveşte pregătirea pedagogică a profesorilor universitari sînt importante. El ar putea crea o unitate de argumentare care să susţină

AFIRMAŢIA 3: Nici un program care conferă diplomă de absolvire nu oferă cursuri despre „cum se predă un curs universitar".

În fine, pledantul trebuie să discute **inerenţa** atunci cînd prezintă informaţiile care explică de ce există o astfel de stare de lucruri în predarea universitară. Cu alte cuvinte, el trebuie să demonstreze de ce anume programele de doctorat neglijează instruirea profesorilor universitari cu privire la cum se poate deveni un bun profesor. El ar putea concepe unităţi de argumentare care să susţină următoarele afirmaţii despre natura inerentă a programelor de doctorat:

AFIRMAŢIA 4: Profesorul universitar a fost considerat întotdeauna persoana care „emite" cunoştinţe despre un subiect oarecare, spre deosebire de profesorul de rînd, care le „predă" subiectul respectiv altora.

AFIRMAŢIA 5: Practicile încetăţenite în programele de doctorat din Europa şi America au fost de a nu considera necesar un curs de metodică a predării.

Mai apoi, pledantul ar urma să conceapă unităţi de argumentare care să demonstreze efectul, semnificaţia şi inerenţa pentru cea de-a doua contenţie. El nu trebuie să-şi organizeze unităţile de argumentare după tipicul consacrat de a pleda mai întîi efectul, apoi semnificaţia şi, în fine, inerenţa. El îşi poate dispune unităţile de argumentare în ordinea în care crede că acestea vor fi cel mai uşor de înţeles de către auditoriul său. Semnificaţia reprezintă adesea o manieră de a identifica o cauză imediată – acele lucruri care ne atrag atenţia asupra unei teme sînt şi cele care îi conferă semnificaţie. Pledantul nostru ar putea hotărî să folosească mai întîi o unitate de argumentare bazată pe propria sa experienţă negativă cu un profesor universitar, iar mai apoi să arate de ce astfel de experienţe negative sînt inerente felului în care sînt formaţi profesorii universitari, pentru ca, în cele din urmă, să folosească unităţile de argumentare privitoare la efectul acestei inerenţe.

Cum se resping argumentele opuse prin anticipare

În fine, pledantului i se recomandă să dedice un moment pentru a *analiza moţiunea din perspectiva oponentului său.* Ce anume ar putea susţine oponentul şi unde ar putea apărea ariile de conflict? Oponentul ar putea opta să susţină că majoritatea profesorilor universitari au fost mai întîi asistenţi şi că această experienţă ar reprezenta echivalentul experienţei pedagogice pe care o dobîndesc studenţii care se pregătesc să devină cadre didactice de la grădiniţă pînă la clasa a XII-a. Dacă problema se pune astfel, pledantul ar putea lua în calcul includerea în cazul pe care îl concepe a unor **argumente prin anticipare**, argumente ce răspund obiecţiilor probabile pe care le-ar putea aduce oponentul, înainte ca acesta să aibă şansa de a recurge la ele. Pledantul nostru ar putea avansa o a treia contenţie drept un argument prin anticipare, adică ar putea susţine că, în ciuda faptului că profesorii universitari îşi încep cariera universitară ca asistenţi, ei nu au parte de o pregătire propriu-zisă în ce priveşte metodica predării. Folosirea prudentă a argumentelor prin anticipare menţine discuţia concentrată în jurul moţiunii şi acordă prezumţiei şi obligaţiei de a dovedi ceea ce se susţine locul cuvenit.

Cu toate acestea, pledantul care optează să respingă prin anticipare argumentele unui oponent trebuie să folosească această metodă cu măsură, evitînd să respingă prin anticipare tot ce se poate respinge în acest fel, deoarece există riscul ca el să conceapă o serie de argumente care s-ar putea să nu aibă legătură cu subiectul. Folosirea excesivă a argumentelor prin anticipare reprezintă şi o strategie greşită din punct de vedere retoric, deoarece apare riscul ca ele să şubrezească, în loc să întărească, poziţia pledantului în mintea ascultătorilor săi. Ele dau impresia că poziţia pledantului este slabă, dacă el însuşi poate să-i găsească atît de multe cusururi.

Argumentul în acțiune

Pentru a-şi concepe cazurile, pledanţii moţiunilor de natură faptică folosesc conceptele de efect, semnificaţie şi inerenţă. În exemplul următor, remarcaţi cum Cleta Mitchell, director şi consilier general al Institutului Juridic pentru Mandat Limitat, construieşte un caz pentru a explica de ce mulţi americani se declară în favoarea mandatului limitat pentru membrii Congresului. Am omis din text cîteva remarci despre tabelele pe care le-a folosit pledantul pentru a prezenta statistici şi o întrerupere, făcută atunci cînd cineva i-a adresat o întrebare.

> Dar o chestiune la care vreau să mă refer astăzi este de ce poporul american susţine ideea de mandat limitat. Încerc să apar azi şi să vă vorbesc în numele acelor oameni, milioane de oameni, pentru a vă spune ceea ce ei înşişi v-ar spune dacă s-ar afla aici pentru a vi se adresa.
>
> Încep prin a mulţumi pentru sprijin multora dintre membrii Congresului, cu toate că, din nefericire, cei care susţin cu adevărat ideea de mandat limitat reprezintă încă o minoritate în Congres. Doamna Tillie Fowler, membră a Congresului, d-na Karen Shepherd, membră a Congresului, care a fost iniţiatoarea şi promotoarea ideii de a convoca aceste audieri, membrii Congresului McCollum, Inglis, Coble, Dornan, Hoekstra, cu toţii sprijină ideea de mandat limitat.
>
> Din nefericire, există o majoritate în Congres care dă dovadă de încăpăţînare şi care refuză să privească această chestiune cu toată seriozitatea, majoritate care ne spune că ideea de mandat limitat pentru membrii Congresului pur şi simplu nu va prinde. Ideea mandatului limitat nu este nouă. Preşedintele activează cu mandat limitat. Treizeci şi şase de guvernatori îşi desfăşoară activitatea cu mandat limitat. Şaisprezece Parlamente la nivel de stat şi mai multe duzini de oficiali aleşi la nivel de stat depun o activitate cu mandat limitat.
>
> Aceasta nu e deloc o idee nouă. Ideea că Congresul nu poate să-şi desfăşoare activitatea cu mandat limitat este contrară ideii

de guvernare cetăţenească în care noi toţi am fost educaţi să credem...

Consider că unul dintre lucrurile importante, care merită osteneala de a încerca să le înţelegem, este de ce poporul american e de părere că o astfel de Cameră nu ar fi reprezentativă.

Să începem prin a examina care este durata medie de rămînere într-o slujbă la ora actuală, deoarece ni s-a tot fluturat ideea că, deoarece tot avem mişcare de personal, nu am avea nevoie de termen limită. Durata medie de rămînere într-o slujbă a muncitorului american, conform cifrelor prezentate de Biroul de statistică a muncii pe anul 1994, este de 6 ani. Durata medie a mandatului membrilor Camerei Reprezentanţilor este de 10 ani. Dar media mandatului conducerii Camerei, şi cînd spun asta mă refer la preşedinţii de comitete, la preşedintele Camerei, la liderul majorităţii, la preşedintele Comisiei de disciplină, este de 27 de ani.

Examinaţi situaţia din perspectiva reprezentării rasiale în Cameră şi în conducerea acesteia, care este puţin mai bună decît în cîteva dintre celelalte domenii pe care le vom lua în discuţie. 25 de procente din populaţia americană este constituită din minorităţi rasiale; 14 procente din membrii Camerei constau în minorităţi rasiale; 21 de procente din conducătorii Camerei constau în minorităţi rasiale.

Un lucru de care trebuie să fiţi conştienţi este că aproape toate minorităţile rasiale alese în Congres au fost alese pe locuri libere. Optzeci şi şapte de procente din membrii de culoare ai Congresului au fost aleşi pe locuri libere. Optzeci şi trei de procente din membrii de origine hispanică au fost aleşi pe locuri libere. Şi şaptezeci şi nouă de procente din femeile care îşi desfăşoară activitatea în Camera Reprezentanţilor au fost alese pe locuri libere.

De fapt, în 1992, celebrul an dedicat drepturilor femeii, 21 din 24 de femei alese în Camera Reprezentanţilor au fost alese pe locuri libere. Şi acum, priviţi la reprezentativitatea femeilor în organismele de decizie ale Camerei. Cincizeci şi unu de procente din americani sînt femei, 11 procente din membrii Camerei sînt femei, dar avem zero procente femei în conducerea Camerei.

Cred însă că următorul tabel este probabil cel mai descurajant pentru poporul american. Şaizeci şi opt de procente din americani aparţin altor partide decît celui Democrat. Afirm acest lucru ca

membră a Partidului Democrat, care a candidat pentru funcţii în calitate de democrat, care a slujit ca democrat întreaga sa viaţă. 41 de procente din membrii Camerei sînt altceva decît democraţi, dar ei reprezintă zero la sută în conducerea Camerei...

Chestiunea e că eu nu sînt de părere că majoritatea oamenilor consideră că acest sistem este bun. Din nefericire, ceea ce ne spun republicanii sună cam aşa: dacă ne alegeţi pe noi, daţi-ne majoritatea şi îi vom exclude pe democraţi din procesul de luare a deciziilor. Nu sînt de părere că acesta ar fi un organism foarte reprezentativ.

Ştim cu toţii proverbul că puterea corupe şi că puterea absolută corupe în chip absolut – dacă privim înapoi la acei membri ai Congresului care au fost acuzaţi de încălcări ale legii în ultimii zece ani, descoperim că 29 de procente din aceştia au deţinut mai puţin de patru mandate, iar 71 de procente au deţinut 8 mandate sau mai multe. Aşadar, chestiunea este că oamenii din această ţară bănuiesc că, cu cît deţii mai multe mandate, cu atît mai mare este posibilitatea de a fi corupt; şi nu greşim în această privinţă: statisticile o demonstrează.

Ultimul domeniu la care mă voi referi este unul cu privire la care cred că oamenii sînt extrem de îngrijoraţi, şi anume, maniera în care cei deja aflaţi în funcţie îşi asigură propria realegere. Patruzeci şi cinci de procente din fondurile care au constituit totalul fondurilor pentru campania electorală de realegere a membrilor Camerei Reprezentanţilor pentru alegerile din 1992 au provenit de la Comitetele de Acţiune Politică (PAC, Political Action Committee).

Comparaţi aceasta cu candidaţii noi, care au primit doar 15 procente din fondurile lor din partea Comitetelor de Acţiune Politică, iar pe locuri libere, o medie de 21 de procente. Oamenii din această ţară sînt foarte îngrijoraţi cu privire la modul în care sînt finanţate campaniile electorale.

O relaţie birocratică asemănătoare există între colectarea de fonduri şi aceleaşi persoane cu care avem de-a face zilnic pe colina Capitoliului. Ni se spune că aveţi de gînd să votaţi o lege de finanţare a campaniei electorale, dar vă răspundem că nu credem că vreo lege votată de Congres vă va pune în postura de a pierde mai uşor alegerile.

V-am sugera că ar fi mult mai bine să votaţi o lege a mandatului limitat, care să garanteze crearea periodică de locuri libere,

deoarece aceasta ar elimina mare parte din intrigile şi supremaţia exercitată de Comitetele de Acţiune Politică în timpul campaniilor electorale de realegere.

Există o mulţime de lucruri care nu merg în ce priveşte Congresul. O mulţime de lucruri despre care au scris specialiştii în ştiinţe politice. Mă voi limita doar la două sau trei dintre ele, pe care le consider extrem de îngrijorătoare.

Cînd ne spuneţi că ideea mandatului limitat nu va prinde, ceea ce vă răspund în numele multor americani este că nu credem că merge nici cum este acum. Vedem legi care ajung în discuţia Camerei însoţite de stipulări secrete, 77 de procente din situaţii în 1993, conform statisticilor întocmite de Fundaţia Heritage, ceea ce înseamnă că reprezentanţilor noştri legislativi nu li se permite să propună amendamente asupra legislaţiei pe care îşi bazează activitatea Camera Reprezentanţilor.

Vedem legi care se votează, legi puse în aplicare, de la care sînteţi scutiţi sau de la care vă scutiţi voi înşivă; iar noi sîntem nevoiţi să ne dumirim cum să trăim şi cum să ne cîştigăm existenţa respectînd astfel de legi. Şi vă mai miraţi de ce sîntem furioşi.

Vedem legi care trec de o asemenea manieră încît vă permit să votaţi atît „pentru", cît şi „împotriva" aceleiaşi chestiuni, pentru ca mai apoi să vă puteţi întoarce în statul dumneavoastră şi să le spuneţi alegătorilor „Ce mai vreţi, eu am votat pentru asta", dar ştim că există situaţii cînd puteţi să votaţi şi „împotrivă"; şi după aceea vă mai miraţi de ce sînt cinici americanii.

Vedem decizii majore care se iau şi care ne afectează vieţile, decizii luate în spatele uşilor închise, în şedinţe secrete, şi vă mai miraţi de ce nu avem încredere în voi. („Term Limits...", 1993, pp. 229-231)

Rezumatul pledoariei de natură faptică

1. Care este deducţia iniţială identificată în moţiunea de natură faptică?
   A. Deducţia iniţială se referă la fapte din trecut, prezent sau viitor?
   B. Care e natura adevărului probabil care priveşte această moţiune şi cum ar trebui el susţinut?

2. Ce anume ajungeţi să descoperiţi folosind chestiunile standard despre această moţiune de natură faptică?
   A. Ce tip de raţionament vă este suficient pentru a demonstra problemele-cheie?
   B. Există destule dovezi pentru a susţine acest tip de raţionament?
   C. Care vor fi aşteptările auditoriului cu privire la dovezi şi raţionamente; ar trebui incluse „justificarea" şi „sprijinul" pentru a susţine tipul de raţionament ales?
3. Au fost satisfăcute cerinţele unui caz la prima vedere?
   A. Sînt definiţi termenii cînd este necesar pentru a se asigura claritatea?
   B. Se înscrie interpretarea moţiunii în limitele temei?
   C. Furnizează prezentarea chestiunilor motive suficiente şi întemeiate pentru acceptarea deducţiei pledantului?
4. Ar trebui utilizate argumentele prin anticipare?
   A. Există posibilitatea ca oponentul să nu accepte interpretarea chestiunilor pe care o oferă pledantul?
   B. Vor reuşi argumentele prin anticipare să concentreze argumentarea sau vor crea confuzie?

Cum se resping moţiunile de natură faptică

Indiferent dacă moţiunea este de natură faptică, de valoare sau de strategie, atît pledantul, cît şi oponentul sînt obligaţi să respecte anumite reguli. Pledantului îi revine obligaţia de a dovedi ceea ce susţine şi cea de a face afirmaţii prin care să reuşească acest lucru; oponentul se bucură iniţial de prezumţie. El are de ales între mai multe modalităţi prin care pune la îndoială validitatea afirmaţiilor pledantului privitoare la faptele prezentate. A hotărî exact ce anume să pledeze ca oponent depinde de folosirea resurselor adunate pe parcursul

analizării moţiunii şi de acordarea unei atenţii sporite chestiunilor pe care le-a susţinut pledantul.

Oponentul începe construcţia cazului său prin examinarea deducţiei iniţiale a pledantului privind interpretarea moţiunii. Deducţia a fundamentat maniera proprie doar pledantului de a descrie relaţia existentă între subiectul şi complementul moţiunii. Sarcina oponentului este aceea de a decide ce strategii să folosească pentru a contesta adevărul probabil al deducţiei iniţiale emise de pledant.

Cum se evaluează deducţia iniţială

Cea dintîi decizie strategică pe care trebuie să o ia oponentul este să hotărască dacă acceptă că deducţia iniţială a pledantului se înscrie în limitele moţiunii sau dacă crede că aceasta este exagerat de restrînsă. Deducţia iniţială derivă din felul în care pledantul a definit termenii şi din chestiunile pe care le-a descoperit atunci cînd a analizat moţiunea. Deşi oponentul nu e obligat să conteste definiţiile pledantului, s-ar putea să se dovedească profitabil dacă procedează astfel. Dacă pledantul a definit termenii de o asemenea manieră încît deducţia iniţială reprezintă o interpretare inacceptabilă a moţiunii, oponentul ar putea să susţină o definiţie diferită a termenilor. El ar trebui să se gîndească dacă pledantul a creat un caz la prima vedere în limitele moţiunii.

Oponentul moţiunii „Profesorii universitari nu ştiu să predea" poate decide să susţină că definiţia pe care pledantul a dat-o sintagmei „a şti să predea" nu clarifică ce înseamnă procesul de predare. El mai poate să sugereze că „a dispune de suficientă pregătire în ce priveşte tehnicile de predare" nu lămureşte defel înţelesul sintagmei „a şti să predea" şi să furnizeze propria sa definiţie. Oponentul poate crea o unitate de argumentare care să definească termenul-cheie drept „experienţă de lucru la seminar". Atunci cînd oponentul decide să conteste felul în care pledantul a definit termenii, prezentarea

cazului său va debuta cu o succintă analiză, care va arăta în ce fel anume definiţia sa oferă o înţelegere mai clară a deducţiei iniţiale privitoare la moţiune.

Cum se foloseşte prezumţia pentru a contesta deducţia iniţială

Deoarece prezumţia poate fi privită dintr-o multitudine de perspective, oponentul are la dispoziţie mai multe opţiuni atunci cînd hotărăşte cum să se folosească de beneficiul prezumţiei în favoarea a ceea ce există – practicile standard instituite prin programele de doctorat care pregătesc profesori universitari. El poate considera prezumţia ca fiind atribuită artificial şi rolul său ca fiind acela de a contesta că deducţia iniţială a pledantului este probabil adevărată. Oponentul poate invoca faptul că prezumţia este naturală, adică faptul că ea reprezintă o descriere a modalităţilor de predare, a obiceiurilor şi valorilor universitare şi aşa mai departe, şi, ca atare, că este îndreptăţită şi capabilă de a pregăti profesori universitari. El poate, de asemenea, opta să folosească prezumţia drept un procedeu de analiză a publicului şi să se servească de convingerile şi sursele pentru care publicul său nutreşte respect ca bază pentru argumentele privitoare la metodele actuale de pregătire a profesorilor universitari.

Ce concept al prezumţiei ar trebui să aleagă oponentul nostru în situaţia de faţă? Cea mai strategică alegere ar fi să înceapă cu analiza publicului. Dacă el şi pledantul se adresează unui public format din studenţi, ambii pot recurge la fondul comun al experienţelor pe care ceilalţi studenţi la universitate le-au trăit în sala de seminar. Oponentul poate apela la exemple, surse şi evaluări făcute de către studenţi a felului în care se predă la universitatea respectivă, pentru a crea unităţi de argumentare care să arate că pledantul nu are probabil dreptate atunci cînd susţine că profesorii universitari nu ştiu să predea. Oponentul va dovedi contrariul. Dacă

publicul constă din profesori şi personal de conducere, oponentul poate opta să recurgă la prezumţia naturală, pentru a susţine că pledantul greşeşte şi că profesorii şi personalul de conducere s-au străduit vreme de decenii să îmbunătăţească calitatea predării prin sistemul asistenţiatului universitar.

Cum se respinge prin negare şi prin invocarea de circumstanţe insuficient analizate

După ce a examinat deducţia iniţială a pledantului pentru a evalua dacă ea se încadrează în limitele moţiunii şi a hotărît cum va folosi avantajul prezumţiei, cea de-a treia decizie strategică pe care o are de luat oponentul se referă la felul în care va răspunde la unităţile de argumentare ce susţin contenţiile pledantului. Oponentul trebuie să stabilească dacă poate recurge la strategiile de negare şi de invocare a unor circumstanţe insuficient analizate pentru a respinge aceste argumente. El ia hotărîrea după ce a examinat cît de bine răspund argumentele pledantului cerinţelor impuse de chestiunile standard pentru argumentarea de natură faptică.

În primul rînd, pledantul a apelat deja la un anumit tip de raţionament, pe care l-a folosit pentru construirea argumentelor ce susţin moţiunea. Oponentul trebuie să se asigure că tipul de raţionament adoptat este suficient pentru a demonstra adevărul probabil al deducţiei prezentate în fiecare din unităţile de argumentare avansate de către pledant. În al doilea rînd, oponentul poate opta să invoce faptul că numărul dovezilor oferite de către pledant este insuficient. Pe scurt, această strategie susţine că, deşi afirmaţiile pledantului luate în sine ar putea fi suficiente pentru a fundamenta probabilitatea deducţiei, respectivele afirmaţii nu se bazează pe destule dovezi şi raţionamente pentru a justifica o acceptare. Cele două strategii utilizate în mod frecvent de către oponenţi pentru a respinge argumentele pledantului sînt negarea şi invocarea unor circumstanţe insuficient analizate.

Prin folosirea strategiei de **negare**, oponentul susţine că pledantul nu s-a angajat cu bună ştiinţă în răstălmăcire şi înşelăciune, dar că argumentele oferite nu sînt din acest motiv mai puţin greşite, deoarece pledantul:

1. a analizat situaţia în mod eronat, pe cîtă vreme analiza făcută de către oponent este corectă;
2. a scăpat din vedere fapte importante, pe care oponentul le prezintă însoţite de o interpretare a însemnătăţii respectivei omisiuni;
3. a acordat o însemnătate exagerată anumitor fapte, iar oponentul explică de ce acestea sînt lipsite de importanţă;
4. a tras concluzii nefondate din dovezile aduse, iar oponentul oferă concluzia corectă.

Cei care au contestat concluziile Comisiei Warren, conform cărora Lee Harvey Oswald, acţionînd de unul singur, l-ar fi asasinat pe preşedintele Kennedy, şi-au bazat argumentele pe strategia negării. Oswald nu era un ţintaş chiar atît de grozav, puşca pe care se presupune că ar fi folosit-o nu avea o cadenţă atît de mare încît să producă toate rănile, dovezile sugerează că împuşcăturile au venit din mai multe direcţii şi aşa mai departe. Negarea reprezintă o formă de respingere în care oponentul susţine că pledantul nu a reuşit să determine ce dovezi şi raţionamente ar fi suficiente pentru a fundamenta relaţia implicită dintre o contenţie şi unităţile de argument care o susţin.

Invocarea unor circumstanţe insuficient analizate este cea de-a doua strategie utilizată în mod frecvent pentru a respinge argumentele de natură faptică. Argumentele de acest tip vizează circumstanţele care înconjoară un anumit fapt şi interpretarea dată acestuia. În acest tip de respingere, oponentul susţine că relaţia dedusă de către pledant este bazată pe o înţelegere limitată a circumstanţelor şi că o înţelegere mai bună a acestora ar conduce la o deducţie diferită. Atunci cînd aceste fapte sînt prezente, circumstanţele insuficient analizate sau neobişnuite justifică o altă concluzie decît cea la care se ajunge în mod normal.

Cu toate că echipa de apărători a lui John Hinkley Jr. a recunoscut că el a tras gloanţele care l-au lovit pe preşedintele Reagan, ea nu a admis că actul respectiv poate fi considerat criminal. Circumstanţele insuficient analizate, nebunia în cazul de faţă, au condus la o altă deducţie – o moţiune de natură faptică prezentată de numitul oponent. John Hickley Jr. nu s-a făcut vinovat de faptul că l-a împuşcat pe preşedintele Statelor Unite pe motiv de nebunie.

Cum se resping argumentele prin anticipare

Cea din urmă opţiune strategică pe care trebuie să o facă oponentul se referă la modul cum trebuie să procedeze dacă pledantul prezintă argumente prin anticipare. Este oponentul obligat să le respingă? Nu. Oponentul are în aceeaşi măsură ca şi pledantul dreptul de a-şi hotărî propria strategie şi de a-şi selecta argumentele pe care le va avansa pentru a respinge moţiunea. Oponentul trebuie să examineze cu atenţie argumentele prin anticipare ale pledantului. Deşi acestea pot reprezenta o încercare sinceră şi corectă de a concentra argumentarea, ele se pot dovedi nimic altceva decît o colecţie de argumente de tip „omul de paie", prezentate de o manieră plină de cinism şi lipsită de onoare pentru a cîştiga un avantaj.

Argumentul în acţiune

Cei cărora le revine rolul de oponenţi în dezbaterea moţiunilor de natură faptică dispun de multe opţiuni strategice atunci cînd hotărăsc cum vor răspunde la argumentele pledantului şi cum se vor prevala de beneficiul prezumţiei. În exemplul care urmează, remarcaţi cum Linda Fowler, profesor de ştiinţe politice la Şcoala Maxwell de Administraţie Publică, din cadrul Universităţii din Syracuse, se foloseşte de cercetările pe care le-a întreprins asupra evoluţiei istorice a subiectului

pentru a răspunde argumentaţiei lui Cleta Mitchell în favoarea moţiunii că americanii susţin introducerea mandatului limitat pentru membrii Congresului din mai multe motive. Am omis o porţiune lungă, de tranziţie, care se referea la felul în care ea a utilizat informaţiile de natură istorică.

> Faptul că mă voi pronunţa azi împotriva introducerii mandatului limitat nu înseamnă că mă declar în favoarea stării de lucruri prezente. Citesc şi eu, ca toată lumea, sondajele, şi mi-e limpede că publicul este extrem de nemulţumit de Congres, iar acest fapt mă îngrijorează.
>
> Am petrecut 20 de ani din viaţă lucrînd pe colina Capitoliului sau studiind ori predînd despre ce se întîmplă acolo. Sînt de părere că sănătatea instituţiilor noastre legislative reprezintă o chestiune fundamentală, de care se cuvine să fim preocupaţi în această democraţie.
>
> Totuşi, mi se pare că e greu de susţinut cazul conform căruia carierismul ar constitui sursa reală a problemelor pe care Congresul le are atît la nivel intern, cît şi în raport cu publicul; şi este convingerea mea că mandatul limitat nu ar fi un remediu eficace pentru acest gen de dificultăţi.
>
> Îngăduiţi-mi să încep prin a vă prezenta o succintă perspectivă istorică. Ceea ce îmi propun să vă demonstrez este cum anume o rată ridicată a mişcării personalului în cadrul legislaturilor din secolul al XIX-lea şi în interiorul Congresului din secolul XX în Statele Unite a dus la ceva foarte diferit de imaginea pe care atît George Will, cît şi Cleta Matthews [*sic*] ar dori să v-o impună. Astfel – dacă examinăm cu sinceritate, fără implicare sentimentală – legislaturile din perioadele respective, vă veţi da seama că ele nu sînt nici pe departe măreţele foruri deliberative care ne-au fost adesea prezentate ca atare...
>
> Fără îndoială, noi, cei prezenţi la această masă, încercăm cu toţii să ne înveşmîntăm în mantia Părinţilor Fondatori. Însă pentru a înţelege ce au intenţionat autorii Constituţiei, mi se pare că cel mai potrivit loc în care se cuvine să căutăm este numărul 53 din seria de articole „Federalistul".
>
> Madison face referiri foarte precise la chestiunea duratei mandatului; şi veţi vedea că Madison şi Hamilton spun foarte răspicat că mărimea şi complexitatea noii Naţiunile le cereau

oamenilor să-şi aleagă conducători în treburile publice. Persoanele respective erau indivizi maturi, cu experienţă, care dispuneau de priceperea de a conduce ţara în direcţia potrivită.

De fapt, cei doi au mers pînă acolo încît au afirmat că, ori de cîte ori o adunare legislativă primea un număr mare de noi membri, posibilitatea ca aceştia să cadă în capcanele întinse de oameni fără scrupule era la rîndul ei mai mare.

Hamilton mai era îngrijorat de stimulentele oferite persoanelor capabile a-i determina să intre în guvern, fără ca aceştia să fi avut ocazia de a dobîndi mai întîi o adevărată competenţă în chestiuni de administraţie publică.

Putem admira cei cîţiva giganţi care şi-au făcut datoria în Congres în vremea aceea; dar, în fond, dacă analizaţi Congresul din timpul preşedinţiei lui Jefferson, veţi descoperi că era plin de facţiuni, provincialisme şi haos procedural.

Să nu uităm că Senatul şi Camera Reprezentanţilor celui de-al 14-lea Congres erau consituite din cetăţeni de rînd care au refuzat să mărească taxele ca nu cumva să-şi înfurie alegătorii. Pe cînd Secretarul de Stat plecase călare în căutarea inamicului, membrii Congresului au ridicat tabăra, lăsînd oraşul fără apărare; iar englezii n-au pregetat să ardă Washington, D.C., din temelii. Să nu ne lăsăm cuprinşi de sentimentalisme în privinţa corpurilor legiuitoare formate din simpli cetăţeni.

Congresele ce au urmat în epoca ulterioară Războiului Civil, în care mişcarea de personal a avut o medie de 64 de procente, au fost afectate de lupta de interese dintre diferitele regiuni, de scandaluri şi de politica obţinerii de credite de către membrii Congresului în vederea executării unor lucrări edilitare în circumscripţiile pe care le reprezentau; toate acestea se desfăşurau la o asemenea scară încît tot ceea ce vedeţi azi la Washington apare prin comparaţie de-a dreptul nevinovat.

Iată o statistică grăitoare din vremea aceea în ce priveşte prioritătile Congresului: 73 de procente din toate legile formulate în scris şi votate între 1867 şi 1901 erau proiecte de legi referitoare la persoane particulare sau la corporaţii. Dacă analizaţi moştenirea legislativă din acea perioadă, o lege formulată în scris se referă la minerale şi drepturile privind exploatarea acestora. Exemplul meu vă demonstrează generozitatea ieşită din comun faţă de diverse grupuri de interese puternice şi organizate.

Mai mult, cînd am fost descrişi de către cei care ne-au studiat forurile legislative din acea vreme, atît de Tocqueville, în anii 1830, cît şi lordul Bryce, în anii 1890, au făcut comentarii despre nivelul modest al celor care slujeau în adunările legislative ale Naţiunii. Lordul Bryce a remarcat că problema pe care a sesizat-o în privinţa democraţiei americane nu era generată de prevederile Constituţiei, ci de consecinţele produse de „predominanţa oamenilor de calitate inferioară aflaţi în politică".

Mi-e greu să cred că un vizitator din străinătate care ar intra în acest distins for în această zi şi în această epocă ar putea emite o judecată asemănătoare.

Iarăşi, cînd analizaţi forurile legislative la nivel de state, ceea ce veţi descoperi este că mişcarea de personal e foarte mare. Majoritatea forurilor legislative la nivel de state de acum o generaţie era alcătuită din organisme cu salarii mici, cu puţine indemnizaţii, cu personal redus şi cu şedinţe foarte scurte. Mai mult, în anii 1960, a existat un grup care a organizat o conferinţă, cu participarea cetăţenilor, despre forurile legislative la nivel de state, care a conceput o agendă de reformă pentru a încerca să amelioreze activitatea acestor foruri.

Ei au folosit drept model un Congres al Statelor Unite cu standarde profesionale foarte ridicate. Remediile propuse atunci pentru chestiunile care afectau forul legislativ reprezentau chiar chestiunile contestate astăzi de către susţinătorii mandatului limitat: salarii mari, sprijin din partea unui personal calificat, sesiuni pe tot parcursul anului şi aşa mai departe. Cu alte cuvinte, oamenii care militau pentru reforma forurilor legislative la nivel de state, care la acea vreme şi în acea epocă demonstrau o incapacitate enormă de a rezolva problemele complexe cerute de o guvernare modernă, au făcut apel la profesionalismul şi carierismul pe care le-au observat în Congres ca remediu pentru problemele lor.

Cu alte cuvinte, în ce priveşte afirmaţiile pe care le fac susţinătorii mandatului limitat, conform cărora, atunci cînd legiuitorii nu vor mai fi dornici să fie realeşi, ei vor înceta să fie preocupaţi doar de interesele circumscripţiei pe care o reprezintă, vor lua decizii financiare dure, nu vor face afaceri dubioase cu grupuri cu anumite interese şi aşa mai departe, nu cred să existe vreun document istoric, fie pentru Congres, fie pentru forurile legislative la nivel de state, care să confirme o asemenea perspectivă.

Dacă analizăm această prestaţie din trecut cu bună credinţă, cred că ne vom da seama că mişcarea mare de personal şi mandatul cu o medie redusă a duratei printre legiutorii din trecut au avut o contribuţie nesemnificativă la promovarea binelui public. („Term Limits....", 1993, pp. 190-192)

Rezumatul respingerii moţiunii de natură faptică

1. Vor fi definiţiile termenilor oferite de pledant respinse sau acceptate?
   A. Se înscriu definiţiile termenilor oferite de pledant în limitele terenului imaginar al moţiunii?
   B. Ce definiţii ale termenilor oferă oponentul şi de ce reprezintă acestea o interpretare mai rezonabilă a moţiunii?
2. Va susţine oponentul prezumţia?
   A. Există interpretări ale faptelor care au scăpat pledantului şi pe care oponentul doreşte să le aducă în discuţie?
   B. Care e gradul de probabilitate ca argumentele pledantului să fie adevărate? Este acel nivel de probabilitate mai mare decît probabilitatea că merită să rămînem la convigerile existente despre idei, instituţii, legi sau reguli, strategii, obiceiuri ori proceduri?
3. Cum se va respinge argumentarea oferită de pledant pentru chestiunile standard?
   A. Se va recurge la argumente prin negare pentru a se susţine că pledantul a făcut o analiză greşită a situaţiei, a trecut cu vederea fapte importante, a acordat o importanţă exagerată anumitor fapte sau a tras concluzii nejustificate?
   B. Se va recurge la argumente bazate pe invocarea unor circumstanţe insuficient analizate pentru a se susţine că o serie de condiţii sau de circumstanţe speciale se pretează la interpretări de natură faptică diferite de cele propuse de către pledant?

4. Cum trebuie procedat dacă pledantul a recurs la argumente prin anticipare?
   A. Sînt astfel de argumente cu adevărat la înălţimea contraargumentelor care ne-am putea aştepta să fie prezentate de către oponent? Nu cumva acestea nu sînt altceva decît nişte argumente de tip „omul de paie"?
   B. Nu cumva argumentele prin anticipare relevă fisuri importante în interpretarea dată de pledant moţiunii, fisuri de care oponentul ar putea profita?

Moţiunile de natură faptică încearcă să stabilească ceea ce a fost, este ori va fi. Pledoaria sau respingerea în cazurile de valoare sau de strategie se bazează pe un fundament constituit din chestiuni de argumentare de natură faptică. A învăţa cum se pledează chestiunile de fapt reprezintă o etapă necesară pentru a deveni eficace în susţinerea chestiunilor de valoare şi de strategie, dar este şi un efort care merită făcut în sine.

Lecturi suplimentare recomandate

Meiland, J.W. (mai 1989), „Argument as Inquiry and Argument as Persuasion", *Argumentation*, 3, pp. 185-196.
Meiland descrie două puncte de vedere, şi anume că folosim argumentarea în scop atît informativ, cît şi persuasiv. Cu precădere, el se concentrează asupra felului în care utilizăm argumentul pentru a afla cunoştinţe – scopul informativ.
Acesta este un articol excelent pentru a înţelege noile orientări în teoria argumentării, care promovează studierea argumentării de natură faptică drept un lucru la care mulţi dintre noi recurg în mod obişnuit.

Sproule, J.M. (1980), *Argument: Language and Its Influence*, New York, McGraw-Hill.
Aceasta este o carte pentru cititorul avansat, dar ea furnizează o discuţie amplă a argumentării în contextul mai general al persuasiunii. De interes deosebit aici este capitolul 4, „Descrieri: argumente care implică chestiuni de natură

faptică", în care Sproule analizează folosirea exemplelor, statisticilor şi mărturiilor drept bază pentru argumentele de natură faptică. Capitolul prezintă un interesant exemplu extins de argumentare cu privire la existenţa OZN-urilor.

Walton, D.N. (1992), *Plausible Argument in Everyday Conversation*, Albany, State University of New York Press.
Această carte se concentrează asupra felului în care argumentarea este folosită în relaţiile zilnice, pentru a răspunde la întrebări, pentru a face schimb de idei şi pentru a lua hotărîri. Walton nu îşi limitează studiul la argumentarea de natură faptică, dar mare parte din discuţia sa privitoare la argument în conversaţiile obişnuite se referă la fapte. Vă recomandăm, în contextul studierii argumentării de natură faptică, să citiţi capitolul 3, „Dialogul". În acest capitol, Walton examinează în ce mod procesul dialogului, văzut ca o serie de întrebări şi răspunsuri, ne serveşte ca o modalitate de a obţine cunoştinţe.

Bibliografie

Meiland, J.W. (1989), „Argument as Inquiry and Argument as Persuasion", *Argumentation*, 3, pp. 185-196.

Sandman, W. (1993), „Gorgias and His Postmodern Cousins", în R.E. McKerrow (editor), *Argument and the Postmodern Challenge*, lucrările celei de-a opta Conferinţe despre argumentare a SCAAFA (pp. 97-104), Annandale, VA, Speech Communication Association.

„Term Limits for Members of the U.S. Senate and House of Representatives" (18 noiembrie 1993 şi 29 iunie 1994), Washington, D.C., Comitetul pentru chestiunile de natură judiciară, Camera Reprezentanţilor S.U.A.

10

Cum se dezbat moţiunile de valoare?

Unde se pot găsi exemple de argumentare de valoare? Aproape orice afirmaţie, lungă sau scurtă, poate conţine o judecată de valoare. Felul în care descriem un lucru sau o persoană va fi, în mod necesar, colorat de sentimentele noastre. Pe tot parcursul acestui manual apar afirmaţii, atît implicite, cît şi explicite, cu privire la rostul studierii şi practicării procesului de argumentare – ele sînt judecăţi de valoare. Argumentarea de valoare transmite sentimentele noastre cu privire la ceva sau cineva, precum şi standardele de judecată din care derivă aceste sentimente. Există moţiuni de valoare pe orice subiect şi ele se caracterizează prin utilizarea intrinsecă sau extrinsecă a unor criterii de judecată.

O serie de domenii ale străduinţei omeneşti se ocupă aproape exclusiv cu argumentarea de valoare. Atît religia, cît şi filosofia tratează noţiunile de bine şi de rău, de moral şi imoral, precum şi conduita responsabilă şi iresponsabilă. Ambele domenii caută să stabilească standarde de conduită acceptabilă, la nivel doctrinal sau social. Teologul examinează comportamentul pentru a afla dacă aceasta se ridică la înălţimea unui cod moral descris în textele sfinte. Filosoful poate specula cu privire la existenţa mai multor alternative în ce priveşte conduita responsabilă sau iresponsabilă.

Artele – filmul, teatrul, muzica, sculptura, fotografia, pictura şi dansul – se preocupă şi de judecarea operelor

artistice după un set de standarde critice, pentru a stabili dacă ele reprezintă „artă de calitate". Criticii revizuiesc mereu aceste seturi de standarde pentru a ţine pasul cu noile curente şi schimbări. Ne bizuim pe opiniile criticului de profesie pentru a ne ajuta să ne decidem ce anume să apreciem şi să acceptăm. Aveţi posibilitatea de a observa cum sînt create şi aplicate standardele critice pentru evaluarea filmului, televiziunii şi muzicii citind articole şi recenzii în publicaţii precum *Journal of Popular Culture, TV Guide, Premier* sau *Entertainment Weekly*.

Alte domenii se implică, de asemenea, în argumentarea de valoare, mai ales în ce priveşte stabilirea unor standarde de valoare. Medicina, justiţia, afacerile, învăţămîntul, relaţiile publice şi aproape orice alt domeniu pe care îl puteţi numi sînt preocupate de stabilirea unor norme de conduită profesională acceptabile pentru practicienii lor. Reprezintă prescrierea unui anumit medicament anumitor categorii de pacienţi un act responsabil? Poate o anumită tehnică de vînzare să fie considerată practică de afaceri responsabilă? Este o anumită conduită adecvată pentru un cadru didactic? Adesea, organizaţiile profesionale redactează coduri de conduită, cum ar fi codul etic al Societăţii Americane pentru Relaţii Publice şi cel al Asociaţiei Baroului American. Astfel de coduri provoacă argumentări extinse, de valoare sau de strategie, ori de cîte ori anumite persoane sau grupuri încearcă să le interpreteze şi să le pună în practică.

Importanţa acordată argumentării de valoare este la fel de variată ca grupurile şi persoanele care se preocupă de stabilirea unor standarde de excelenţă şi coduri de conduită. În argumentarea academică, puteţi fi solicitaţi să concepeţi cazuri de argumentare despre calitatea sau lipsa de calitate a unei instituţii sau a unei practici, despre oportunitatea acţiunilor întreprinse de anumite grupuri sau despre măsura în care un lucru serveşte cele mai bune interese ale naţiunii în general. În acest capitol vom examina cum se concep argumentele pentru moţiunile de valoare.

Termenul *valoare* se poate vădi extrem de ambiguu. Iată cum a încercat un număr de savanţi să fixeze înţelesul acestei noţiuni, care este un proces de natură psihologică şi sociologică.

> Valorile reprezintă noţiuni intangibile... creaţii ale minţii, care au de-a face cu viziunea pe care oamenii o au despre „o viaţă bună" pentru ei şi semenii lor. (Rescher, 1969, p. 4)

> O valoare este o concepţie generală despre ceea ce constituie o stare de finalitate bună sau un mod de conduită bun. (Rieke şi Sillars, 1984, p. 125)

> *Valorile* sînt premize legate de preferinţa unui anumit public pentru un lucru în loc de un altul. (van Eemeren et al., 1987, p. 222)

> O *valoare* este o convingere durabilă, conform căreia un anumit mod de conduită sau o finalitate existenţială sînt preferabile, social sau personal, unui alt mod de conduită sau unei alte finalităţi existenţiale, opuse sau contrare. Un *sistem de valori* reprezintă o organizare durabilă de convingeri, care ţin de moduri de conduită sau finalităţi existenţiale preferabile, pe parcursul unui continuum de importanţă relativă. (Rokeach, 1973, p. 5)

> Valorile pot fi definite drept concepte care exprimă ceea ce oamenii cred că este corect sau eronat, important sau lipsit de importanţă, înţelept sau nesăbuit, bine sau rău, drept sau nedrept, măreţ sau meschin, frumos sau urît şi adevărat sau fals, şi care, din acest motiv, stau la baza tuturor opţiunilor. (Walter şi Scott, 1984, p. 224)

Cu ajutorul acestor definiţii, ne putem da seama cam cu ce se confruntă cel care participă la o controversă despre valori. În cazul moţiunilor de valoare, controversa se poartă în jurul evaluărilor opuse despre o persoană, un obiect, un eveniment sau o idee. Scopul argumentării este să decidă cum ar trebui să judecăm ceva – un candidat politic, un produs, un program federal, o interpretare artistică sau un standard moral.

Necesitatea sau dorinţa de schimbare a valorilor decurge din experienţa colectivă şi cunoştinţele mereu în creştere ale celor care fac parte dintr-un domeniu sau din societate în general. Pledanţii şi oponenţii trebuie să dea o atenţie deosebită analizei clasice făcută de Rescher (1969) valorilor în continuă schimbare ale societăţii în funcţie de factorii care o determină: schimbări la nivel de informaţii; schimbări de natură politică şi ideologică; erodarea valorilor ca rezultat al plictiselii, deziluziilor şi reacţiilor contrare, precum şi schimbări care au loc în contextul în care se desfăşoară activităţile societăţii.

Sistemul de valori al unei societăţi se poate modifica prin introducerea de *noi informaţii*. Gîndiţi-vă la impactul asupra sănătăţii pe care l-a avut descoperirea antibioticelor şi a vaccinurilor împotriva poliomelitei şi a pojarului sau maniera în care apariţia pilulelor anticoncepţionale a influenţat standardele morale. Multe dintre transformările din zilele noastre sînt provocate de descoperirile ştiinţifice. Una dintre marile întrebări ce nu a primit încă răspuns, care ar putea produce o schimbare de valori semnificativă dacă ar fi rezolvată, este stabilirea momentului în care începe viaţa. Deşi se spune că nu există nimic nou sub soare, noi descoperiri despre lucruri cunoscute survin destul de regulat. În timp ce investigaţi cauzele imediate şi contextul istoric ale moţiunii voastre, fiţi atenţi la noile descoperiri, noile direcţii şi schimbări în gîndire, care indică valori în schimbare.

Al doilea mod în care e modificată societatea este prin *schimbări de natură politică şi ideologică*. Acestea pot fi transformări revoluţionare, cum ar fi cele produse în Europa de Est în 1989 şi 1990. În acea situaţie au avut loc schimbări atît ideologice, cît şi politice, prin răsturnarea guvernelor comuniste şi începerea încercărilor de democraţie. O astfel de schimbare nu este însă neapărat bruscă; „ea poate cunoaşte forme gradate de condiţionare, reclamă, propagandă şi promovare" (Rescher, 1969, p. 117). De exemplu, gîndiţi-vă la felurile în care reclamele şi programele de televiziune

formulează ceea ce trebuie preţuit. Mass-media ne solicită atenţia indiferent de subiect, de la obiceiurile de hrănire pînă la stoparea răspîndirii animalelor sălbatice în mediul urban, şi ne oferă comentariile experţilor şi ale celor care sînt cel mai afectaţi de subiect. Aceste comentarii şi opinii bazate pe experienţă ne propun o nouă manieră sau una revăzută de a gîndi despre politică şi ideologii.

Al treilea mod în care valorile societăţii se schimbă este prin *erodarea* acestora, care survine atunci cînd mari mase de oameni refuză să acţioneze în concordanţă cu o anumită valoare. Acest lucru s-a întîmplat în anii '60, cînd mii de tineri au refuzat să semneze ordinul de chemare la încorporare. Erodarea poate surveni, de asemenea, atunci cînd o societate trece printr-o schimbare gradată în timp şi, ca atare, valoarea pierde mult din importanţă. Într-o vreme în care goana după distracţii este foarte încurajată şi intens vîndută de către mass-media, valoarea muncii poate deveni mai puţin importantă.

Societatea poate, de asemenea, să-şi piardă iluziile cu privire la o valoare. Spre sfîrşitul secolului al XIX-lea, mulţi americani plasau temperanţa pe unul dintre primele locuri în sistemul lor personal de valori. Uniunea Femeilor pentru Temperanţă Creştină, personajul foarte pitoresc care era activista Carrie Nation şi toţi conducătorii religioşi propăvăduiau abstinenţa de la alcool. Temperanţa era ţinută la un asemenea preţ, încît în 1920 s-a adoptat un amendament constituţional care interzicea fabricarea şi vînzarea de băuturi alcoolice. Deziluziile cu privire la cel de-al 18-lea Amendament au fost însă atît de mari, încît el a fost abrogat prin cel de-al 21-lea amendament, doar treisprezece ani mai tîrziu. Reacţiile unei generaţii anterioare faţă de erodarea standardelor morale privitoare la consumul de băuturi alcoolice şi la bunele moravuri au influenţat procedura, dar mai tîrziu, în secolul XX, majoritatea americanilor nu mai considerau abstinenţa atît de importantă în ierarhia lor de valori personale. Erodarea unei anumite valori poate constitui un criteriu pentru a propune o nouă judecată.

Ultimul mod în care pot avea loc schimbări de valoare este printr-o *modificare petrecută în contextul în care se desfăşoară activităţile societăţii*, afectînd „întreaga gamă de factori tehnologici, economici, demografici, culturali şi sociali care reprezintă modul de viaţă în acea societate" (Rescher, 1969, p. 117). Cîteva dintre schimbările demografice care au influenţat societatea în ultimii ani includ intrarea femeilor în producţie şi dominaţia culturală a generaţiei foarte numeroase născute imediat după război. Acestea sînt aceleaşi persoane care vor determina o altă schimbare în viitorul foarte apropiat, atunci cînd vor ajunge la pensie. Printre schimbările tehnologice care au dus la schimbări de natură valorică putem enumera accesul foarte răspîndit la televiziune, computere personale, precum şi prezenţa roboticii în producţie.

Factorii tehnologici, economici, demografici, culturali şi sociali care influenţează valorile le determină pe acestea să intre în conflict între ele. Pentru a rezolva acest conflict, e posibil să fie nevoie ca două valori importante să fie plasate într-o relaţie ierarhică una faţă de cealaltă, aşa cum este cazul în controversa care încearcă să stabilească ce ar fi mai important: un mediu nepoluat sau o industrie solidă. Conflictul dintre valori provoacă o reconfigurare a ierarhiilor de valoare. Această reconfigurare trebuie întemeiată prin utilizarea de către pledant a definiţiilor termenilor-cheie, pentru a crea ipoteza de la care se porneşte.

Adesea, judecăţile de valoare sînt realizate prin recurgerea la valori recunoscute şi acceptate. Sistemul valorilor americane esenţiale joacă un rol foarte important în analiza pe care o veţi face moţiunii de valoare. Există anumite modele predominante de evaluare, care vă permit să identificaţi ierarhii de valoare la nivelul societăţii ce pot avea aplicabilitate în controversa în care sînteţi implicaţi. Daniel Yankelovich (1994) descrie zece valori fundamentale pentru America anilor '90: libertatea, egalitatea, şansa, echitatea, reuşita, patriotismul, superioritatea americană, comunitatea, religia şi norocul. Nu există o ordonare după importanţă a acestor valori şi multe dintre ele pot exista în combinaţie într-o situaţie dată.

Libertatea reprezintă valoarea fundamentală ce întrupează convingerile noastre conform cărora avem dreptul de a ne alege conducătorii, de a pleda în public în favoarea acelor lucruri în care credem şi împotriva acelor lucruri în care nu credem. Libertatea înseamnă dreptul de a citi, de a privi şi de a asculta ceea ce dorim. Este, de asemenea, dreptul nostru de a locui acolo unde poftim, de a circula nestînjeniţi, fără nici un fel de amestec din partea guvernului. Libertatea este şi dreptul nostru de a ne alege propria cale spirituală şi de a ne trăi viaţa aşa cum găsim de cuviinţă.

Egalitatea este valoarea fundamentală care reflectă concepţia americană despre dreptate. Indiferent de rasă, venit, abilităţile mentale şi fizice sau de zona unde locuiesc, toţi americanii pretind dreptul de a fi trataţi egal în conformitate cu legile Statelor Unite. Această valoare şi-a găsit expresia în legile şi programele ce reglementează discriminarea pozitivă din ultimele decenii.

Şansa este valoarea fundamentală pe care se bazează visul american, conform căruia fiecare dintre noi are dreptul de a aspira la anumite idei, la o anumită pregătire şi la o anumită îndeletnicire. Această valoare sugerează că toţi americanii au posibilitatea de a-şi folosi abilităţile, de a concura pentru o viaţă mai bună, de a da tot ce pot.

Echitatea este înrudită cu valoarea fundamentală a egalităţii, pe care însă o lărgeşte pe baza principiului că oamenii ar trebui să primească ceea ce li se cuvine proporţional cu eforturile pe care le depun. Atuurile statutului social, rasei, vîrstei şi sexului şi aşa mai departe nu pot fi folosite împotriva lor. Americanii nutresc convingerea profundă că fiecare instituţie din societate trebuie să-i trateze pe toţi la fel, fără a acorda privilegii pentru delăsare.

Reuşita este o valoare fundamentală bazată pe mentalitatea protestantă despre muncă. Credem că munca îndîrjită aduce satisfacţii şi că realizările individului trebuie răsplătite. Un corolar al reuşitei e convingerea că nu trebuie să fim delăsători, că trebuie să înaintăm mereu către un scop, chiar şi atunci cînd ne distrăm.

Patriotismul reprezintă valoarea fundamentală care ţine de loialitatea faţă de Statele Unite şi faţă de concepţia noastră despre democraţie. Această loialitate se extinde şi faţă de simbolurile S.U.A. – faţă de drapel, faţă de cei care îşi fac serviciul militar, faţă de tradiţiile şi sărbătorile noastre istorice şi uneori faţă de conducătorii noştri. De asemenea, patriotismul poate fi şi regional, cum ar fi loialitatea faţă de acel segment al naţiunii de care aparţinem, faţă de statul sau oraşul în care trăim sau faţă de instituţia de învăţămînt unde am absolvit.

Superioritatea americană este o valoare fundamentală preluată de la pionieri. Americanii îşi consideră naţiunea ca fiind aleasă, scoasă la lumină din sălbăticie prin jertfă de sînge şi dăruire, după voinţa lui Dumnezeu. Aceasta reprezintă o imagine idealizată a Americii, ca naţiune cu drepturi şi responsabilităţi divine, fapt ce ne face superiori oricărei alte naţiuni.

Comunitatea constituie valoarea fundamentală a grupului, convingerea că, pentru a realiza ceva, eforturile trebuie depuse în comun. Această valoare esenţială cuprinde valorile pe care le ataşăm instituţiei familiei, vecinilor, membrilor grupului nostru etnic, loialitatea faţă de patron sau faţă de sindicat, faţă de orice alt grup pe care un anumit domeniu sau un anumit public îl consideră semnificativ. Valorile comunităţii îl scot pe individ din sine şi îl aduc în compania celorlalţi.

Religia reprezintă valoarea fundamentală a spiritualităţii, care sugerează că ne este de folos să credem într-o entitate superioară. Adesea, America se defineşte drept o naţiune creştină, astfel că valorile religioase ţin de cele mai multe ori de doctrina creştină. Ca valoare fundamentală, religia este de asemenea o sursă de standarde morale, de înţelegere a nimicniciei noastre atunci cînd ne comparăm cu măreţia unei entităţi care a creat cosmosul, precum şi de manifestare a smereniei ce ne încearcă atunci cînd contemplăm ordinea universului.

Norocul reprezintă valoarea fundamentală care susţine că reuşita este posibilă şi că vom avea cu toţii parte de ea cîndva.

Americanii au convingerea că norocul există şi că, dacă se străduiesc cu suficientă îndîrjire, se vor bucura de el. Aceasta poate fi o explicaţie de ce există în multe state americane atît de multe jocuri de loterie înfloritoare.

Aceste zece valori fundamentale sînt tipice pentru cultura americană a anilor '90. Ele se pot întîlni laolaltă sau se pot afla în opoziţie logică între ele. Norocul şi succesul, de exemplu, se află adesea în conflict. Unii par să aibă noroc, dar nu au cine ştie ce succes, şi invers. Gîndiţi-vă cum aceste valori fundamentale se completează sau intră în contradicţie între ele. Mai gîndiţi-vă şi cum schimbările de valori şi valorile aflate în conflict sînt în măsură să creeze tensiune socială.

Cum se pledează moţiunile de valoare

Analiza moţiunilor de valoare vă va conduce la definiţia obiectului valorii, la includerea acestuia într-o anumită ierarhie de valori, precum şi la selectarea unor criterii folosite la judecarea obiectului valorii cu ajutorul standardelor furnizate de ierarhia de valori. Informaţiile pe care le obţineţi cînd stabiliţi care sînt cauzele imediate vor fi utilizate la crearea unităţilor de argument; ele mai pot servi şi pentru a concentra discuţia asupra a ceea ce se evaluează şi de ce. Contextul istoric este cu precădere important, deoarece vă furnizează informaţii despre valorile fundamentale care se referă la moţiunea voastră. Definirea termenilor şi elaborarea ipotezei de la care se porneşte sînt de o importanţă capitală pentru stabilirea felului în care vă veţi organiza cazul ca pledant.

Construirea unui caz la prima vedere pentru o pledoarie de valoare reprezintă un proces în patru etape, ce debutează cu definirea termenilor-cheie, trece prin examinarea valorilor aflate în competiţie într-o ierarhie şi continuă cu identificarea criteriilor. El se termină o dată cu aplicarea criteriilor la obiectul valorii.

Să presupunem că pledantului nostru i s-a dat moţiunea: *Rock 'n' roll-ul este cel mai important gen muzical din punct de vedere estetic.* Pledantul va susţine această moţiune în cadrul unei ore la cursul „Mass-media şi societatea". Primul lucru pe care îl are de făcut este să definească obiectul valorii.

Cum se defineşte obiectul valorii

În unele situaţii, obiectul valorii poate fi imediat recunoscut şi poate să nu necesite o definiţie lungă. Dacă pledantul are de susţinut că muzica rock are un impact major asupra tinerilor, atunci el s-ar putea să nu se simtă obligat să prezinte o definiţie amănunţită din punct de vedere tehnic a rock-ului pentru a clarifica felul obiectului valorii. Nu se întîmplă însă întotdeauna aşa. Deoarece pledantul trebuie să susţină că atributele estetice ale rock-ului îi conferă acestuia importanţă, va fi necesar ca el să abordeze obiectul valorii mai în profunzime. Rock-ul are mai multe genuri, şi pledantul trebuie să decidă mai întîi dacă definiţia lui le va include pe toate sau dacă îşi va limita definiţia în vreun fel. Definiţia sa trebuie să clarifice semnificaţia obiectului valorii pentru public.

Mai apoi, pledantul foloseşte chestiunile standard pentru analizarea moţiunilor de valoare:

1. Ce ierarhie de valori evaluează cel mai bine obiectul moţiunii?
2. După ce criterii va fi inclus obiectul valorii în această ierarhie?
3. Arată indicatorii de efect, importanţă şi inerenţă ai obiectului valorii că acesta este în concordanţă cu criteriile?

Cum se identifică ierarhia

Identificarea ierarhiei de valori reprezintă cea de-a doua etapă pentru pledant. O ierarhie de valori este un set complex de atitudini şi valori fundamentale, împărtăşite de membrii unui

domeniu sau de un anumit public. Aceste ierarhii pot fi foarte diferite de la un public la altul. De exemplu, „majoritatea tipurilor de public vor considera probabil atît frumuseţea, cît şi rentabilitatea drept valori, dar dacă este să fie cumpănite între ele, preferinţele... vor fi probabil împărţite" (van Eemeren et al., 1987, p. 224), mai ales dacă un public este constituit din directori de companii de înregistrări, iar un altul din critici muzicali care se ocupă de rock. Ceea ce se schimbă drastic nu sînt valorile esenţiale, ci maniera în care diferitele tipuri de public şi de oameni combină aceste valori esenţiale pentru a crea ierarhii (van Eemeren et al., 1987).

Atunci cînd pledantul susţine că o valoare fundamentală ori o combinaţie de astfel de valori ar trebui să aibă întîietate pentru a întreprinde evaluarea, el doreşte să îndemne publicul în direcţia unui anumit set de standarde cu ajutorul cărora se fac evaluări. Pledantul vrea ca publicul să privească obiectul valorii prin prisma ierarhiei „corecte", în aşa fel încît să poată înţelege şi accepta criteriile de care se serveşte pentru a face evaluarea. De exemplu, dacă pledantul ar aşeza obiectul valorii – rock 'n' roll-ul – în ierarhia valorilor esenţiale ale superiorităţii şi patriotismului american, s-ar putea ca evaluarea lui să nu aibă prea multă noimă pentru cei din public, dacă el se referă la infuzia de atribute de ordin estetic oferită rock 'n' roll-ului de către muzica populară latino-americană şi cea africană.

Putem verifica cît de inspirată este propunerea pledantului de includere a obiectului valorii în cadrul ierarhiei cu ajutorul unor argumente care (1) dovedesc superioritatea interpretării date de pledant obiectului valorii în raport cu toate celelalte interpretări posibile, (2) oferă mărturia unor „oameni admirabili" care sprijină evaluarea obiectului moţiunii în acest fel, (3) identifică semne care demonstrează că această interpretare se potriveşte cel mai bine cu ierarhia de valori existentă în societate în acest moment.

Valorile aflate în conflict sînt exprimate prin moţiuni de valoare, iar argumentarea de valoare are rolul de a rezolva

conflictul. Pledantul încearcă să rezolve conflictul în favoarea sa, creînd o regulă pentru decizie care: (1) fie dovedeşte că valoarea propusă de pledant amplifică o altă valoare recunoscută, (2) fie dovedeşte că valoarea propusă de pledant înglobează valorile opuse, (3) fie dovedeşte că valoarea propusă de pledant are consecinţe mult mai de dorit, (4) fie contestă definiţia, arătînd că valoarea propusă de pledant reprezintă atributul definitoriu al valorii opuse (Zarefsky, 1976). Această regulă pentru decizie iniţiază argumentarea referitoare la prima chestiune standard, „Ce ierarhie de valori evaluează cel mai bine obiectul moţiunii?". Următoarea răspundere ce revine pledantului în construirea unui caz la prima vedere este să stabilească ce criterii va folosi pentru a evalua obiectul valorii.

Cum se specifică criteriile

Enunţarea **criteriilor** de evaluare reprezintă cea de-a treia etapă în pledoaria de valoare. Descrierea criteriilor de evaluare survine prima dată atunci cînd pledantul enunţă ce criterii vor fi folosite. Deoarece criteriile care definesc valori se află în centrul argumentării unor astfel de moţiuni, este necesar să luăm în considerare cele două abordări ce pot fi îmbrăţişate pentru identificarea şi aplicarea criteriilor: descoperirea şi crearea de criterii.

Descoperirea de criterii se bazează pe un cadru de valori existent – deja înţeles şi general acceptat – drept standard cu ajutorul căruia se pot evalua fenomenele. Aceste criterii pot fi expuse printr-o afirmaţie cu caracter general, însă, pentru că ele sînt atît de larg acceptate, pledantul şi oponentul vor concentra întreaga argumentare asupra examinării oportunităţii de a considera obiectul valorii ca făcînd parte din clasa de fenomene căreia i se aplică în mod obişnuit acest tip de evaluare. Să examinăm planul general al pledoariei care se bazează pe descoperirea de criterii:

MOŢIUNEA DE VALOARE: Medicamentul XYZ reprezintă un tratament eficient împotriva cancerului.

CRITERIILE DESCOPERITE ÎN DOMENIUL MEDICAL: Eficienţa unui medicament depinde de capacitatea sa de a vindeca, încetini sau preveni o boală, fără a da naştere la efecte secundare nedorite.

DEDUCŢIE LEGATĂ DE OBIECTUL MOŢIUNII: Dacă medicamentul XYZ poate vindeca cu certitudine şi poate încetini evoluţia cancerului fără a da naştere la efecte secundare nedorite, atunci el poate fi considerat un tratament eficient.

CONTENŢII: Medicamentul XYZ poate să vindece cancerul.
Medicamentul XYZ poate încetini cancerul.
Medicamentul XYZ nu are efecte secundare nedorite.

În această situaţie, decizia de a adopta criteriile descoperite este rezonabilă. Majoritatea ascultătorilor şi cititorilor ar considera eficientă o substanţă cu proprietăţi medicinale dovedite dacă ea ar avea capacităţi curative. În acest caz se aplică trei criterii: capacitatea de a vindeca cancerul, capacitatea de a încetini cancerul şi lipsa efectelor secundare nedorite.

Crearea de criterii este folosită în situaţiile în care pledantul se confruntă fie cu lipsa unor criterii prin care să se poată determina valoarea, fie cu faptul că acestea nu sînt înţelese în mod obişnuit şi ca atare necesită explicaţii. De asemenea, această abordare poate fi folosită în situaţii în care criteriile, deşi înţelese, nu sînt acceptate de la sine şi deci necesită demonstrare. Dacă, atunci cînd analizează moţiunea, pledantul hotărăşte să combine standarde de valoare din diferite domenii sau să folosească un standard de valoare relativ necunoscut, crearea de criterii va reprezenta cea mai bună opţiune pentru el. În crearea de criterii, motivul controversei poate include chestiunile standard de ierarhie şi criteriile, precum şi problema dacă obiectul valorii este măsurat cum se cuvine cu ajutorul lor. Cazul la prima vedere este considerat întemeiat numai după ce sînt prezentate dovezile şi raţionamentele relevante pentru toate cele trei chestiuni standard de valoare.

Cînd pledaţi moţiuni de valoare, o întrebare rezonabilă este: „Să folosesc criterii descoperite anterior sau să le creez?", Uneori, o controversă despre valori are ca punct de plecare o neînţelegere în privinţa termenului de valoare. Un sandwich „bun" poate însemna un sandwich gustos pentru voi, ieftin pentru mine şi hrănitor pentru altcineva. Din acest motiv, crearea de criterii se poate vădi cea mai bună abordare, deoarece are potenţialul de a garanta ferm claritatea concentrării discuţiei în argumentare, în loc să presupună că acest lucru se va întîmpla de la sine. Prin identificarea şi definirea unor criterii specifice pentru măsurarea valorilor, există mai puţine riscuri ca pledantul să-şi vadă argumentele expediate din start fiindcă au fost greşit înţelese.

Oricum, pledantul trebuie să facă apel la bunul simţ. Nu uitaţi că argumentarea este un proces instrumental şi că e necesar să ţineţi seama, în egală măsură, atît de public, cît şi de oponentul vostru. Dacă pledantul şi publicul său împărtăşesc de la bun început acelaşi sens pentru criteriile care definesc o anumită valoare, e o pierdere de vreme şi o insultă pentru inteligenţa publicului să adoptaţi altă abordare decît cea a criteriilor descoperite.

Mai apoi, pledantul stabileşte caracteristicile necesare şi suficiente pentru aceste criterii. De exemplu, în cazul ce stabileşte că medicamentul XYZ reprezintă un tratament eficace pentru cancer, caracteristicile necesare au fost: (1) că poate vindeca cancerul, (2) că poate încetini cancerul şi (3) că nu are efecte nedorite semnificative de ordin secundar. Remarcaţi că, luate individual, aceste condiţii sînt insuficiente pentru a îndreptăţi acceptarea moţiunii. Un medicament care nu poate garanta decît lipsa efectelor nedorite semnificative de ordin secundar nu este acceptabil. Doar acest criteriu e insuficient pentru a îndreptăţi folosirea medicamentului. El trebuie să mai posede şi alte calităţi. Criteriile propuse de către pledant trebuie să includă toate proprietăţile necesare şi suficiente pentru a susţine deducţia sa iniţială cu privire la obiectul valorii.

Decizia de a folosi criterii unice sau multiple, care sînt fie necesare, fie suficiente, este una dintre opţiunile strategice pe care pledantul e chemat să le facă pentru a decide care este cea mai bună cale de a-şi susţine moţiunea de valoare. Aceste opţiuni dezvăluie felul în care pledantul a estimat ce informaţii poate pretinde în mod îndreptăţit cititorul sau ascultătorul pentru a putea să se declare de acord cu moţiunea de valoare. Contenţiile şi argumentele aduse în sprijinul moţiunilor de valoare trebuie să fie astfel formulate încît argumentarea lor să se concentreze asupra chestiunilor standard de valoare. Atunci cînd analizaţi aria subiectului de care ţine moţiunea de valoare, căutaţi resurse care să vă ofere sprijin pentru aceste argumente.

În acest punct, s-ar putea să vă întrebaţi ce s-a întîmplat cu răspunderea pledantului de a defini ceilalţi termeni-cheie ai moţiunii şi de a duce la bun sfîrşit ipoteza de la care se porneşte. Unul dintre secretele elaborării ipotezei de la care se porneşte în cadrul unei moţiuni de valoare impune ca definirea predicatului în funcţie de criteriile specifice pentru evaluare să se achite de această răspundere. Pledantul nostru, care susţine superioritatea estetică a muzicii rock, a definit obiectul valorii astfel încît să includă toate acele subcategorii ale muzicii rock pe care revista *Rolling Stone* le identifică drept părţi constitutive ale acestui gen de muzică. El defineşte acum „valoros din punct de vedere estetic" în funcţie de următoarele criterii, pe care le-a descoperit într-o sursă publicată de un specialist care studiază estetica rock-ului:

1. Muzica valoroasă din punct de vedere estetic cuprinde o largă varietate de simboluri sonore.
2. Muzica valoroasă din punct de vedere estetic presupune o imagistică vizuală remarcabilă.
3. Muzica valoroasă din punct de vedere estetic are versuri care istorisesc experienţe personale şi sociale.

Era foarte posibil ca pledantul să-şi fi creat propriile sale criterii privitor la valoarea estetică, dar, deoarece publicul

său constă din profesorul său şi colegii de clasă, el a decis să recurgă la criterii găsite într-o sursă pe care publicul lui ar considera-o credibilă. El a optat pentru cele trei criterii estetice de măsurare a valorii muzicii care iau în considerare proprietăţile lirice, vizuale şi sonore, întrucît acestea i-au fost propuse de sursa credibilă pe care a găsit-o. Folosind criteriile descoperite drept contenţii, el îşi concepe cazul creînd unităţi de argument pentru a aplica fiecare criteriu obiectului valorii.

În unele situaţii, cei care pledează moţiuni de valoare trebuie să mai ia în considerare alte două aspecte ale criteriilor, fie create, fie descoperite. Dacă legătura dintre criterii şi obiectul valorii nu este evidentă de la sine, pledantul trebuie să demonstreze relevanţa. Dacă pledantul nostru ar fi optat să folosească pentru a evalua muzica rock criterii pe care le-ar fi descoperit în critica literară, el ar fi fost poate nevoit să explice relevanţa acestor standarde pentru muzica rock. Dacă ar fi combinat criterii din mai multe domenii, dintre care doar unul ar fi fost propriu moţiunii, el ar fi avut de explicat pertinenţa tuturor celorlalte criterii pentru domeniul moţiunii. În ambele situaţii, ar fi avut de avansat argumente dintr-un caz paralel pentru ca moţiunea lui să satisfacă cerinţele secvenţialităţii logice.

Să luăm un exemplu mai limpede. Deşi chestiunile care ţin de problematica avortului, eutanasiei şi ingineriei genetice fac parte din domeniul medical-ştiinţific, criteriile pe care le folosiţi pentru a le evalua pot proveni din ierarhii morale, etice sau juridice. Ca pledant, aţi avea de explicat de ce criteriile din aceste domenii sînt pertinente pentru aspectele medical-ştiinţifice ale calităţii vieţii umane.

Cum se măsoară obiectul valorii

Măsurarea obiectului valorii cu ajutorul criteriilor pentru judecăţile de valoare reprezintă cea de-a patra etapă a pledoariei de valoare. Trei sînt problemele secundare care trebuie să primească răspuns atunci cînd pledantul se ocupă de cea

de-a treia chestiune standard a argumentării de valoare: arată indicatorii de efect, importanţă şi inerenţă ai obiectului de valoare că acesta se conformează criteriilor? Cantitatea de dovezi şi numărul de argumente folosite pentru a demonstra efectul, importanţa şi inerenţa rămîn la latitudinea pledantului, dar toate aceste probleme secundare trebuie discutate pentru fiecare criteriu, altfel cazul nu poate fi considerat *„prima facie"*.

Cînd vorbim despre *efect,* ne referim la ce anume este menit să facă obiectul valorii. Argumentele privitoare la efect apar adesea în argumentarea de valoare cînd încercaţi să localizaţi cauzele imediate. De exemplu, elogiile criticilor şi vînzările uriaşe de albume ale unei formaţii rock care foloseşte instrumente şi include obiceiuri muzicale populare etiopiene în muzica sa ar putea îndrepta atenţia asupra efectelor pe care le au caracteristicile estetice ale sunetului şi ritmului.

Atunci cînd ne-am referit la tipurile de argumente ce pot fi folosite în moţiunile de natură faptică, v-am spus că o contenţie ar trebui să conţină măcar o unitate de argument care să dovedească importanţa. În argumentarea de valoare, *importanţa* se referă la magnitudinea, gravitatea sau frecvenţa cu care survine efectul. Producerea unor judecăţi de valoare reprezintă o formă de măsurare a obiectului valorii; folosim termenul *importanţă* deoarece criteriile constituie un instrument de măsurare.

Face obiectul moţiunii ceea ce este menit să facă generînd consecinţe majore sau importante şi are acest proces loc în mod regulat? Argumentele privitoare la importanţă mai apar şi din examinarea controversei propriu-zise, care a generat dezbaterea; ele demonstrează cît de important este efectul produs de obiectul valorii. De exemplu, dacă majoritatea cîntecelor rock nu sînt însoţite de video-clip-uri sau alte imagini vizuale, criteriul că muzica valoroasă din punct de vedere estetic include imagini vizuale remarcabile va fi dificil de susţinut ca avînd vreun efect în evaluarea rock 'n' roll-ului ca valoros din punct de vedere estetic pe baza imagisticii vizuale. Deşi

existenţa unui efect este posibilă, dacă acesta nu prezintă importanţă, nu are rost să-l aducem în atenţia publicului.

Atît argumentele privitoare la efect, cît şi cele privitoare la importanţă, sînt elemente necesare ale pledoariei de valoare. Dacă se demonstrează că un obiect al valorii este larg răspîndit, dar nu se demonstrează că el are un efect considerabil asupra societăţii, este posibil ca interesul sau preocuparea pentru acesta să nu fie îndreptăţite. În aceeaşi măsură, dacă efectul obiectului valorii este foarte puternic sau are consecinţe, dar nu se extinde asupra unui număr suficient de mare de persoane, e posibil ca interesul sau preocuparea pentru el să nu fie îndreptăţite.

Inerenţa ţine de relaţia cauzală. Reprezintă efectul şi importanţa sa rezultatul vreunei caracteristici intrinsece obiectului valorii? În argumentarea de valoare, inerenţa rezultă adesea din atitudinile societăţii faţă de obiectul valorii. De exemplu, dacă alţi critici de specialitate ai muzicii rock şi muzicologi nu ar considera imagistica vizuală o componentă importantă a proprietăţilor estetice ale muzicii, atunci inerenţa acestui criteriu ar fi redusă sau chiar inexistentă, el n-ar oferi publicului suficiente motive pentru ca acesta să îl folosească drept standard pentru măsurarea valorii estetice a vreunui gen muzical. Argumentele referitoare la inerenţă examinează atitudinile pentru a determina ce anume le-ar putea cauza, atît pe ele, cît şi efectele lor observabile. Nu uitaţi că relaţia cauzală este de multe ori consecinţa unor factori de natură complexă, aflaţi în interacţiune, astfel încît argumentele de inerenţă trebuie să ia în calcul posibilitatea unor cauze multiple.

Pentru ca un caz să poată fi considerat *„prima facie"*, el trebuie să includă argumente privitoare la efect, importanţă şi inerenţă. Aşa este şi logic să fie. Dacă importanţa efectului nu e inerentă naturii fundamentale a obiectului valorii, atunci măsurarea sa cu ajutorul acestui criteriu nu este validă. Argumentele privitoare la inerenţă trebuie să dovedească că efectul şi importanţa atribuite unui obiect al valorii ocupă un loc central în sistemul de valori al societăţii sau în raport cu unele

dintre elementele acestuia. Cel mai atent construite argumente despre efectul imagisticii vizuale asupra calităţii muzicii rock nu vor garanta acceptarea de către public a evaluării propuse de către pledant dacă acesta nu poate demonstra că imagistica vizuală este o caracteristică estetică inerentă pentru evaluarea muzicii.

Argumentul în acţiune

Argumentarea de valoare încearcă să răspundă unor întrebări privitoare la locul cuvenit unui obiect într-o ierarhie de valoare. Domeniul politic a plasat „Nu restrîngeţi dreptul la liberă exprimare" destul de sus în ierarhia sa de valori. Această ordonare a valorilor s-a regăsit în legi şi strategii şi a creat circumstanţele pe care Susan Baker le deplînge în judecata sa de valoare despre vînzarea albumelor cu muzică rock.

Susan Baker, de la Centrul Parental pentru Resurse Muzicale (PMRC), a fost cea dintîi persoană chemată să depună mărturie în timpul audierii asupra conţinutului muzical şi liric al discurilor, întreprinsă de către Comitetul pentru comerţ, ştiinţă şi transport al Senatului. Declaraţia ei, din care reproducem mai jos un fragment, a iniţiat o dezbatere asupra unei moţiuni de valoare, care nu a fost însă explicit formulată ca atare: „Impunerea unui sistem de evaluare a conţinutului albumelor muzicale, asemănător cu cel folosit pentru evaluarea filmelor, reprezintă o ameninţare mai redusă pentru societate decît mesajul conţinut de versurile muzicii rock". În timp ce parcurgeţi depoziţia sa, încercaţi să identificaţi afirmaţiile pe care Susan Baker le avansează şi stabiliţi dacă credeţi că temeiurile şi garanţiile ei sînt suficiente, identificaţi felul în care ea foloseşte tipurile de argumente şi căutaţi argumentul anihilat prin anticipare din cazul prezentat de ea.

> Centrul Parental pentru Resurse Muzicale a fost înfiinţat în luna mai a acestui an de către mai multe mame foarte îngrijorate de tendinţa crescîndă din muzică de a crea versuri care sînt fie

explicite din punct de vedere sexual, fie excesiv de violente sau care glorifică folosirea drogurilor şi alcoolului.
Scopul nostru principal este să-i educăm şi să-i informăm pe părinţi cu privire la această tendinţă alarmantă, cerînd în acelaşi timp celor din industria muzicală să-şi impună un autocontrol.
Nu e un secret că muzica rock contemporană joacă un rol foarte important în vieţile adolescenţilor. Aşa a fost mereu, şi noi nu contestăm dreptul lor de a asculta muzica pe care o iubesc. Sîntem de părere că acest lucru este important. Ei folosesc această muzică pentru a desluşi şi pentru a da expresie sentimentelor proprii, problemelor proprii, bucuriilor, durerilor, dragostei şi valorilor proprii. Aceasta este muzica care îi trezeşte dimineaţa şi ea este fondul sonor cînd se îmbracă să meargă la şcoală. Ea se aude şi în autobuz. Este ceea ce ei ascultă la cantină în timpul prînzului. Este ascultată şi în timp ce îşi fac temele. Acum au şi posibilitatea să o privească pe MTV. Pe această muzică dansează la petreceri şi ea este cea care îi adoarme seara.
Fiindcă orice lucru la care ne expunem într-o asemenea măsură are o anumită influenţă asupra noastră, sîntem de părere că industria muzicală are o răspundere sporită, deoarece mesajul cîntecelor merge de la simpla sugestie la formulări explicite, de o manieră ostentativă.
Aşa cum arăta Ellen Goodman într-un articol recent, intitulat „Evaluări rock" :

> „Avangarda ultragiantă a rock and roll-ului şi-a mutat atenţia de la pelvisul lui Elvis la drujba care iese din prohabul lui Blackie Lawless pe un album WASP. De la «Nu pot obţine nici o satisfacţie», versurile cîntecelor rock au ajuns la «Am să te oblig cu pistolul să mă mănînci de viu»".

Materialul care ne preocupă nu poate fi comparat cu ceea ce cîntau Louie Louie, Cole Porter, Billy Holliday şi alţii. Versurile lui Cole Porter „şi păsările se drăgostesc, şi albinele se drăgostesc" nu se pot nici pe departe asemui cu versurile formaţiei WASP, „Eu f-u-t ca o fiară". Şi-a făcut apariţia un nou element de vulgaritate şi violenţă faţă de femei, care este fără precedent.
Deşi de-a lungul timpului au existat mereu înregistrări şocante, proliferarea cîntecelor care glorifică violul, sado-masochismul, incestul, ocultul şi sinuciderea de către un număr tot mai mare de formaţii ilustrează că acestă tendinţă creşte de o manieră alarmantă.

Există persoane care au sugerat că discurile în chestiune nu reprezintă decît un element nesemnificativ în acest tip de muzică. Şi totuşi, aceste discuri nu sînt puţine şi s-au vîndut în milioane de exemplare, ca de exemplu, discul lui Prince „Dragă Nikki", despre masturbaţie, vîndut în peste 10 milioane de exemplare ; Judas Priest, discul despre sex oral impus sub ameninţarea armei, s-a vîndut în peste 2 milioane de exemplare. Discul formaţiei Quiet Riot, intitulat „Sănătate de metal", conţine cîntece cu referiri explicite la acte sexuale şi s-a vîndut în peste 5 milioane de exemplare. Discul formaţiei Motley Crue, „Ţipă la diavol", care include referiri la violenţă şi brutalitate faţă de femei, s-a vîndut în peste 2 milioane de exemplare.
Există persoane care declară că nu există vreun motiv de îngrijorare. Noi credem că da. Rata adolescentelor care rămîn însărcinate şi rata adolescenţilor care se sinucid au atins la ora actuală proporţii epidemice. Raportul Noedecker declară că în Statele Unite ale Americii avem cea mai ridicată rată a graviditătii adolescentine din toate ţările dezvoltate ; 96 de adolescente dintr-o mie rămîn însărcinate.
Violul a crescut cu 7 procente conform ultimelor statistici, iar rata sinuciderilor în rîndul tinerilor între 16 şi 24 de ani a crescut cu 300% în ultimele trei decenii, în timp ce în rîndul adulţilor ea a rămas constantă.
Fără îndoială că există multe cauze pentru aceste nenorociri din societatea noastră, dar este contenţia noastră că mesajele larg răspîndite, adresate copiilor, care încurajează şi glorifică suicidul, violul, sado-masochismul şi aşa mai departe se numără printre factorii favorizanţi.
Unii artişti rock chiar lasă impresia că încurajează sinuciderea în rîndul adolescenţilor. Ozzie Osbourne cîntă „Soluţia sinuciderii". Formaţia Blue Oyster Cult cîntă „Nu-ţi fie frică de Femeia cu coasa". AC/DC cîntă „Împuşcă să te amuzi". Chiar săptămîna trecută, în Centerpoint, un orăşel din Texas, un tînăr s-a sinucis în timp ce asculta muzica formaţiei AC/DC. El nu a fost primul...
În zilele noastre, părinţii nu au nici o modalitate de a afla conţinutul produselor muzicale pe care le cumpără copiii lor. În vreme ce unele coperte de album prezintă imagini sexuale explicite sau care ilustrează violenţa, altele nu oferă nici un indiciu privitor la conţinutul lor. Una din melodiile aflate la ora actuală în Top 10 este „Dragoste de junglă", cîntatată de Morris Day şi

formaţia The Time. Dacă mergeţi să cumpăraţi albumul „Castele de îngheţată", pentru melodia „Dragoste de junglă", obţineţi şi piesa „Dacă puştiul nu te poate aduce la orgasm, nimeni nu poate", un cîntec care conţine versuri cu referiri sexuale explicite. Fotografia membrilor grupului de pe coperta benignă a albumului nu oferă nici un indiciu că acesta conţine material impropriu pentru cumpărătorii tineri.

În ziua de azi, copiii noştri se confruntă cu o avalanşă de opţiuni. Ceea ce au la dispoziţie prin intermediul mass-media este unic din perspectivă istorică. Raportul Robert Johnson asupra mediului de viaţă al adolescenţilor declară că tinerii înşişi simt adesea că au: 1) prea multe alegeri de făcut; 2) prea puţine modalităţi structurate prin care să ajungă la decizii; şi 3) prea puţin ajutor pentru a ajunge acolo. („Record Labeling", 1985, pp. 11-12)

Rezumatul strategiilor folosite în pledarea moţiunii de valoare

1. Definiţi termenii obiectului valorii din moţiune.
2. Repartizaţi obiectul valorii domeniului corespunzător şi enunţaţi ierarhia de valoare a domeniului în care se află acum obiectul valorii.
3. Enunţaţi criteriile de evaluare.
   A. Au fost definite sau descrise caracteristicile criteriilor?
   B. Sînt criteriile identificate drept necesare şi/sau suficiente pentru a garanta acceptarea evaluării?
   C. A fost demonstrată relevanţa criteriilor în raport cu obiectul valorii?
   D. Sînt criteriile compatibile cu repartizarea obiectului valorii într-un anumit domeniu?
4. Evaluaţi obiectul valorii cu ajutorul criteriilor pentru judecata de valoare, demonstrînd că obiectul valorii se află în concordanţă cu criteriile pe baza răspunsurilor la următoarele întrebări:
   A. Ce element din societate este influenţat de obiectul valorii? (argumente privitoare la efect)

   B. În ce măsură sau în ce cantitate survine efectul? (argumente privitoare la importanţă)
   C. Care este cauza ce produce efectul şi importanţa ataşate obiectului valorii? (argumente privitoare la inerenţă)

Cum se resping moţiunile de valoare

Aşa cum a fost cazul şi cu moţiunile de natură faptică, oponentul moţiunii de valoare îşi vede opţiunile limitate atît de resursele sale, cît şi de opţiunile pledantului. Nesiguranţa pe care această situaţie o creează pentru oponentul schimbării de valoare – situaţie valabilă şi pentru oponenţii moţiunilor de natură faptică şi de strategie – este parţial contrabalansată de avantajul prezumţiei. Oponentul mai poate anticipa şi care anume ar putea fi cea mai plauzibilă cale de susţinut de către pledant, bazîndu-se pe faptul că a făcut, la rîndul său, analiza moţiunii, ştie care sînt chestiunile standard la care trebuie să se refere pledantul şi are deja o idee la care anume dintre convingerile şi atitudinile publicului ar putea face apel pledantul pentru a încuraja o schimbare de valoare.

Analiza moţiunii şi identificarea chestiunilor este la fel de importantă pentru oponent ca şi pentru pledant. Pentru a cîştiga un avantaj minimal de pe urma prezumţiei, oponentului trebuie să-i fie limpede cum este apreciat obiectul valorii în momentul de faţă. Oponentul trebuie să cerceteze în amănunt toate aspectele posibile ale obiectului valorii – cum este apreciat acesta în domeniul de apartenenţă, ce opinii s-au format în jurul lui de-a lungul timpului, ce standarde de valoare sînt folosite pentru a-l evalua şi ce controverse există în ceea ce-l priveşte. Pe baza acestei analize, oponentul îşi alege strategiile proprii pentru a respinge cazul pledantului.

Cum se stabileşte strategia

În mod obişnuit, oponentul începe cu o privire de ansamblu asupra moţiunii de valoare, menită să prezinte poziţia pe care o va adopta în prezentarea argumentelor create pentru a respinge cazul pledantului. Ea reprezintă filosofia oponentului şi exprimă esenţa perspectivei lui cu privire la controversă, incluzînd o avanpremieră a strategiei sale. Prin aceasta, oponentul declară ascultătorului sau cititorului că el va apăra valorile existente, că va prezenta valori alternative sau că va demonstra fragilitatea dovezilor şi raţionamentelor din anumite porţiuni ale argumentelor pledantului; pe scurt, avanpremiera elucidează strategia pe care oponentul s-a hotărît s-o folosească, indiferent care este aceasta. Scopul este de a clarifica poziţia sa privitor la obiectul valorii din moţiune.

Cum se examinează definiţiile şi ierarhia

Deoarece prima etapă din cuvîntarea pledantului a fost definirea obiectului valorii, aceasta poate constitui următoarea preocupare a oponentului. A fost obiectul valorii definit cum trebuie? Este oponentul de acord cu metoda de definire folosită de către pledant? Dacă oponentul e de părere că obiectul valorii ar trebui să includă elemente pe care pledantul nu le-a adus în discuţie sau să excludă elemente pe care acesta a decis să le introducă, prima sa arie de conflict cu pledantul va trebui să se refere la cum trebuie definit obiectul valorii. Oponentul nostru s-ar putea să se hotărască să accepte definiţia propusă de pledant pentru rock 'n' roll, definiţie bazată pe clasificarea făcută muzicii în revista *Rolling Stone*. La fel de bine, oponentul poate opta să susţină că această definiţie e prea largă şi, ca atare, o evaluare care să se folosească de criteriile descoperite de pledant este imposibilă.

Următorul pas al oponentului este să folosească chestiunile standard ale argumentării de valoare. Nu uitaţi că prima chestiune standard încearcă să stabilească ierarhia de valoare care permite cea mai corectă înţelegere a obiectului valorii. Aici, oponentul ar trebui să-şi pună două întrebări atunci cînd îşi pregăteşte argumentele. Prima: este ierarhia aleasă de pledant chiar aşa de importantă, atît în domeniu, cît şi pentru public, pe cît pretinde acesta? Oponentul poate încerca să demonstreze că societatea sau persoanele din domeniul temei de discuţie nu acceptă validitatea ierarhiei de valori identificată de către pledant.

Cea de-a doua: a identificat pledantul o ierarhie valorică adecvată unei mai bune înţelegeri a obiectului valorii? Vede oponentul alte ierarhii valorice mai adecvate pe care pledantul nu a reuşit să le identifice? Furnizează pledantul o fundamentare potrivită pentru alegerea ierarhiei valorice propuse de el? Ar fi o ierarhie valorică diferită mai adecvată pentru această moţiune?

Alegerea ierarhiei şi criteriilor făcută de către pledant limitează opţiunile oponentului. Aceasta nu înseamnă că oponentul nu are nici o opţiune. El poate alege să conteste valoarea esenţială pe care pledantul o aşază în vîrful ierarhiei sale valorice. Ar trebui oponentul să conteste valoarea esenţială dacă pledantul nostru a identificat reuşita drept valoare esenţială în construirea evaluării sale şi şi-a justificat alegerea susţinînd că superioritatea estetică este cel mai bine înţeleasă ca o formă de reuşită, reper extrem de adecvat evaluării muzicii? Oponentul s-ar putea hotărî să susţină că libertatea este o valoare mult mai importantă în lumea rock 'n' roll-ului, ca şi în oricare alt domeniu al vieţii americane. El ar putea susţine că nu este rezonabil să punem nici o altă valoare esenţială în vîrful ierarhiei pentru acest obiect al valorii.

Aceasta ilustrează una dintre diferenţele fundamentale dintre argumentarea de natură faptică şi cea de valoare. Dacă oponentul modifică prea mult relaţia dintre subiectul şi predicatul moţiunii, el ia o decizie improprie şi ajunge la o

argumentare de natură faptică eronată. Un oponent care îşi propune să respingă argumentarea lui Richard Fraser, care susţine că medicii sînt cei ce au cauzat de fapt moartea preşedintelui Lincoln, ar induce publicul în eroare dacă ar răspunde: „Da, medicii erau nişte nepricepuţi, dar faptul n-ar fi avut nici o importanţă dacă Booth nu l-ar fi împuşcat pe Lincoln". Acest răspuns evită argumentul lui Fraser şi nu contribuie cu nimic la respingerea afirmaţiilor sale privitoare la nivelul îngrijirii medicale în anii 1860.

În argumentarea de valoare, oponenţii au posibilitatea de a încerca să opteze pentru o altă ierarhie – cerînd publicului să considere obiectul valorii din perspectiva unui sistem de valori diferit – fără ca pentru aceasta să se angajeze neapărat în raţionamente eronate. Acest demers nu mai poate fi considerat un exemplu de evitare a chestiunii, cîtă vreme oponentul construieşte argumente care vor permite publicului să înţeleagă că trecerea de la o ierarhie la alta serveşte înţelegerii moţiunii. Oponentul poate contesta că ar exista vreo utilitate sau vreun adevăr probabil în evaluarea obiectului valorii aşa cum este propusă de către pledant. Sau oponentul poate hotărî să accepte ideea generală că a face o astfel de judecată de valoare este un lucru bun, numai că pledantul nu procedează chiar aşa cum ar trebui. Apoi, oponentul oferă o nouă interpretare a ierarhiei valorii şi sugerează că alte criterii sînt mai adecvate.

Să presupunem că oponentul nostru ar fi cerut publicului să considere importanţa estetică a rock-ului nu din perspectiva ierarhiei estetice de valoare a reuşitei, stabilită de criticii muzicali, ci din cea a unui matematician. La prima vedere, s-ar putea să nu consideraţi valorile din domeniul matematicii compatibile cu cele din domeniul muzicii. Oponentul trebuie să conceapă argumente, pe baza documentării făcute de el asupra contextului istoric, care să arate că între cele două domenii a existat de multă vreme o legătură şi că matematica reprezintă cea mai adecvată sursă de criterii pentru a face judecăţi estetice privitoare la orice gen muzical.

Cum se contestă criteriile

Indiferent dacă oponentul se decide să respingă fiecare aspect din cazul pledantului sau cere publicului să considere obiectul valorii din perspectiva unui domeniu diferit, următoarea sa preocupare trebuie să fie aceea de a stabili cît de adecvate sînt criteriile folosite pentru măsurarea obiectului valorii în ceea ce priveşte efectul, importanţa şi inerenţa acestuia. A stabilit pledantul criterii unice pentru un obiect al valorii pentru care există alte criterii, mult mai uşor de înţeles sau de acceptat? Oponentul poate hotărî să susţină că criteriile de valoare nu sînt adecvate pentru obiectul valorii, deoarece sînt prea neobişnuite sau mai adecvate măsurării unui alt obiect al valorii. Apoi, el va oferi argumente prin care va demonstra existenţa unor criterii mai bune, care sînt mai adecvate obiectului valorii sau care sînt mai larg acceptate de către experţii în domeniu sau de către societate, ori va demonstra că pledantul a interpretat greşit valoarea aflată în discuţie.

Respingerea evaluării

În sfîrşit, oponentul va aborda cea de-a treia chestiune standard pentru a stabili dacă obiectul valorii este evaluat corect prin criteriile de valoare propuse. Păstrînd clare în minte conceptele de efect, importanţă şi inerenţă, oponentul îşi stabileşte strategiile de respingere. Întîi, ţinînd minte că pledantul trebuie să prezinte un caz la prima vedere, oponentul se întreabă: „Au fost efectul, importanţa şi inerenţa susţinute de către pledant?". Dacă una sau mai multe dintre aceste elemente lipsesc, atunci cazul la prima vedere nu a fost demonstrat. El ar trebui să-şi înceapă respingerea scoţînd în evidenţă acest fapt. În al doilea rînd, deoarece argumentele cu privire la efect, importanţă şi inerenţă sînt prezentate drept afirmaţii, ele necesită dovezi şi raţionamente de sprijin. Oponentul trebuie să examineze sprijinul adus de pledant pentru afirmaţiile

prezentate, punîndu-şi întrebarea: „Corespund dovezile şi raţionamentele prezentate de pledant grilelor de atestare a validităţii acestora?". Dacă acest lucru nu se întîmplă, existenţa unui caz la prima vedere este pusă serios la îndoială.

Dacă, după analizarea strategiei pledantului, oponentul decide că criteriile de valoare sînt corect formulate, el trebuie să-şi concentreze respingerea asupra gradului de compatibilitate dintre criterii şi obiectul valorii din moţiune. Recurgînd la negare şi invocînd circumstanţe insuficient analizate pentru a înfrunta pledantul de valoare, oponentul caută dovezi şi raţionamente pentru a acredita argumente (1) care afirmă că efectul sugerat de pledant survine doar în cazuri excepţionale sau că efectul este produs de circumstanţe atenuante, (2) care neagă că influenţa obiectului valorii este atît de importantă pe cît sugerează pledantul, (3) care demonstrează că doar un număr redus dintre cei care pun preţ pe respectivul obiect al valorii sînt influenţaţi de efectul său, (4) care demonstrează că unele surse de referinţă din domeniu nu consideră că efectul sau importanţa sînt de importanţă majoră, (5) care demonstrează că fie efectul, fie importanţa reprezintă un fenomen temporar, produs de circumstanţe neobişnuite, o modă trecătoare şi (6) care contestă inerenţa demonstrînd că valoarea în chestiune ori nu are o poziţie centrală în cadrul societăţii, ori se schimbă o dată cu trecerea timpului.

Argumentul în acţiune

Fragmentul de mai jos reprezintă o parte din declaraţia făcută de Stanley M. Gortikov, preşedinte al Asociaţiei Americane a Industriei de Înregistrări, Inc. (RIAA), ca răspuns la depoziţiile anterioare prezentate în faţa Comitetului pentru comerţ, ştiinţă şi transport al Senatului. Depoziţia lui Gortikov nu a urmat imediat după cea prezentată de Susan Baker, ea avînd loc cîteva ore mai tîrziu. Punîndu-le alături, am creat o dezbatere oarecum imaginară între ei, deşi motivele de

îngrijorare ale PMRC erau deja binecunoscute celor de la RIAA. În timp ce citiţi ceea ce a avut de spus Gortikov, identificaţi ariile de conflict dintre poziţia sa şi cea a lui Baker, examinaţi cum procedează el în privinţa argumentelor anihilate de oponenta sa prin anticipare şi stabiliţi dacă opoziţia cu privire la ceea ce a declarat aceasta restabileşte prezumţia industriei muzicale.

> În audierea de azi, aţi avut prilejul să ascultaţi cîteva proteste rezonabile ale PMRC. Ne-am propus să acţionăm cu toată seriozitatea pentru a le rezolva. Cu toate acestea, mă văd nevoit să evidenţiez cinci adevăruri, egale ca importanţă, pe care în esenţă PMRC le trece cu vederea în intervenţiile sale din presă, adevăruri de care, sperăm, acest comitet va ţine seama.
>
> Cel dintîi are de-a face cu lipsa de principialitate. Numărul total de înregistrări cu caracter ofensator este minuscul în raport cu cantitatea totală de înregistrări lansată de către industria de resort. Cu toate acestea, ţinta limitată a PMRC conferă în chip neprincipial tuturor artiştilor şi tuturor companiilor statutul de adepţi universali ai răului.
>
> În al doilea rînd, e vorba despre omiterea elementelor pozitive. Deşi unele versuri pot fi considerate ca avînd caracter ofensator, întregul reflectă un caracter de pur divertisment, precum şi atitudini şi practici pozitive din punct de vedere social. Dacă înregistrările afectează cu adevărat minţile tinerilor, aşa cum susţine PMRC, atunci impactul principal al producţiei industriei noastre este unul pozitiv, nu negativ.
>
> În al treilea rînd, este vorba de omiterea altor influenţe. PMRC, şi prin urmare şi acest comitet, are exclusiv în vedere muzica rock. Dar care e motivul pentru care, de o manieră neprincipială, doar muzica rock e cea vizată pentru examinare de către PMRC şi Senatul Statelor Unite, în vreme ce toate celelalte influenţe negative explicite asupra tinerilor sînt lăsate deoparte? Cum rămîne cu filmele şi reclamele din reviste, cu conţinutul programelor de televiziune din orele de maximă audienţă, cu serialele, cu cărţile şi programele de televiziune prin cablu? Dacă e să facem o trecere în revistă negativă a influenţelor negative care există în mediul de viaţă al tinerilor, atunci să fie o trecere în revistă a tuturor acestor influenţe şi nu una care se ocupă exclusiv

de muzica rock. Dacă cei de la PMRC ar găsi cumva o cale de a purifica întreaga producţie muzicală conform standardelor sale, cine va curăţa lumea copiilor lor de celelalte influenţe negative?
În al patrulea rînd, să ne referim la comportament. PMRC se concentrează asupra unor moduri de comportare umană pe care le găseşte ofensatoare, dar aceste realităţi nu sînt inventate de companiile de discuri, de autorii de cîntece sau de cîntăreţi. Adulţii din societate, unii dintre ei părinţi, sînt adevăraţii susţinători ai acestor extreme. Muzica de pe discuri nu face decît să reflecte, nu să propună, valorile societăţii şi realităţile comportamentului uman, fie ele bune sau rele.
Şi, în sfîrşit, este vorba de o referire la drepturi. Deşi în acest cadru de discuţie se abordează drepturile părinţilor şi ale copiilor, nu putem face abstracţie de drepturile celorlalţi. Ne aflăm pe un teren deschis interpretărilor în legătură cu chestiunea cenzurii şi a Primului Amendament. Nu ne este permis să încălcăm drepturile părinţilor şi ale altor adulţi, ale căror standarde nu corespund cu cele ale PMRC sau ale oricărui alt grup. În plus, artiştii şi compozitorii prezenţi pe discuri au propriile lor drepturi şi libertăţi de exprimare, ba chiar şi clauze contractuale de protecţie care, conform legii, trebuie respectate. Trebuie să fim siguri că intenţiile nobile ale PMRC nu ajung cumva să se transforme într-o diluare a drepturilor şi libertăţilor altora.
Aceste cinci realităţi pe care tocmai le-am explicat merită şi ele atenţia acestui comitet. Iar în ce priveşte PMRC, am început să fiu oarecum îngrijorat de motivele şi de fervoarea sa...
PMRC ne apare acum hotărît să-şi impună voinţa unei întregi comunităţi de creatori, precum şi celor care transmit muzică, celor care o comercializează şi, astfel, tuturor celor care cumpără şi ascultă muzică înregistrată...
Membrii PMRC sînt părinţi. Eu şi mulţi dintre colegii mei sîntem şi noi părinţi. PMRC nu deţine monopolul asupra dragostei şi grijei pentru copii. Supravegherea copilului face parte din răspunderea mea parentală personală şi eu sînt singura persoană care are dreptul să hotărască echilibrul balanţei dintre interdicţiile şi libertăţile de care el are parte. Cu siguranţă că nu aş renunţa bucuros la răspunderea mea în favoarea vreunui substitut străin, cum ar fi o companie de înregistrări, un post de radio, un comitet însărcinat cu cenzura, un organism guvernamental sau o organizaţie de părinţi.

„Cenzura" poate cunoaşte forme subtile şi ea nu poate fi redusă doar la o extirpare chirurgicală deliberată a cuvintelor urîte. Într-una dintre manifestările sale, cenzura poate însemna sufocarea actului de creaţie – o filtrare insidioasă a energiei creatoare – o omogenizare a creaţiei.
Anumite conţinuturi muzicale pot fi considerate ofensatoare. Cu toţii ofensăm pe cineva din cînd în cînd. De-a lungul vremii, au existat mereu şocuri în muzica de largă audienţă – chiar de pe vremea primelor persoane şocante, cum ar fi Cole Porter, Elvis Presley şi formaţia Beatles. Totuşi, îmi vine greu să-mi amintesc de existenţa unor traume permanente cauzate copiilor de către vreunul dintre cei de mai sus. De fapt, chiar noi înşine reprezentăm astăzi aici cîţiva dintre acei copii „victimizaţi".
Prin urmare, o parte din muzica noastră poate face pe cineva să tresară. Acea tresărire, momentele trecătoare de discomfort, reprezintă preţurile ocazionale pe care trebuie să le plătim dacă este să avem acces la energia creatoare de profunzime, la acea acumulare de talent, la izvoarele trăirilor din care provin muzica şi toate formele artei. Ceea ce se riscă este strangularea acestor energii preţioase prin intermediul regulilor şi criteriilor, al comitetelor şi coaliţiilor, al anchetelor şi chiar al categorizărilor. („Record Labeling", 1985, pp. 96-98)

Rezumatul strategiilor folosite în respingerea moţiunii de valoare

1. Oferiţi o enunţare a filosofiei oponentului, reprezentînd un rezumat al poziţiei ce va fi adoptată împotriva cazului prezentat de pledant.
2. Respingeţi sau acceptaţi definiţia obiectului valorii prezentată de pledant.
3. Estimaţi ce criterii ar trebui folosite pentru a evalua obiectul valorii.
   A. Este valoarea enunţată atît de importantă pe cît pretinde pledantul?
      1. E societatea de acord că aceasta este importantă?
      2. Dar experţii în domeniu?
   B. Au fost criteriile de valoare corect identificate?
      1. Mai există şi alte valori incluse în standardul folosit?

2. A realizat pledantul o fundamentare adecvată pentru criteriile de valoare selectate?
3. Există vreun standard mai adecvat prin care să evaluăm obiectul valorii?

4. Stabiliţi cît de corespunzător a fost evaluat obiectul valorii prin intermediul criteriilor de valoare.
   A. Se potriveşte obiectul valorii cu criteriile enunţate?
   B. Este efectul obiectului valorii produs de o situaţie excepţională sau de circumstanţe insuficient analizate?
   C. Este importanţa temporară, fără urmări sau eronat măsurată?
   D. Este valoarea inerentă ierarhiei valorice a societăţii sau domeniului de care ţine moţiunea de valoare? Există vreo altă legătură cauzală?

Moţiunile de valoare încearcă să stabilească cum anume ar trebui evaluat ceva sau cineva. Această evaluări se susţin prin formularea criteriilor sau a standardelor cu ajutorul cărora ar trebui să aibă loc evaluarea, proces urmat de stabilirea gradului de compatibilitate dintre obiectul evaluării şi aceste criterii. Pledanţii moţiunilor de valoare trebuie să fie siguri că argumentarea lor ia în considerare efectul, importanţa şi inerenţa obiectului evaluării, indiferent dacă se bazează pe descoperirea criteriilor sau le concep ei înşişi. Pe lîngă folosirea tehnicilor aplicabile disputării moţiunilor de natură faptică, oponentul poate folosi strategiile de a propune criterii diferite sau de a acuza pledantul de clasificare inadecvată. Înţelegerea modului în care se discută atît moţiunile de natură faptică, cît şi cele de valoare, ne permite să ne facem o idee despre subiectul următorului capitol – cum se pledează moţiunile de strategie.

Lecturi suplimentare recomandate

Aaron, H.J., Mann, T.E., Taylor, T. (editori), (1994), *Values and Public Policy*, Washington, D.C., Brookings Institute.
Aceasta este o antologie de articole despre crearea judecăţilor de valoare cu privire la strategiile propuse şi la cele existente. Felul în care schimbările din economie produc schimbări de valoare, influenţa pe care o are cultura asupra strategiilor publice, natura schimbătoare a instituţiei familiei, multiculturalismul, precum şi problema aplicării legii în cazul violenţelor comise de banditismul juvenil sînt descrise din perspectiva felului în care aplicăm valorile esenţiale în procesul luării de decizii.

Berg, J.L. Jr. (1992), *The Great American Priorities*, Lanham, MD, University Press of America.
Această antologie selectează mai multe cuvîntări pe tema tendinţelor majore din domeniile politic, social şi de afaceri care se estimează că vor surveni pînă la sfîrşitul secolului XX. Berg alege cuvîntări despre educaţie, asistenţa medicală şi reglementarea afacerilor, precum şi cuvîntări care reflectă interesele unor grupuri cum ar fi veteranii de război, femeile, afro-americanii şi tineretul, pentru a ilustra valorile pe care americanii le aplică în viaţa lor publică şi personală.

Church, R.T., Buckley, D.C. (1983), „Argumentation and Debating Propositions of Value: A Bibliography", *Journal of the American Forensic Association*, 19, pp. 239-250.
O bibliografie cuprinzătoare a argumentării în dezbaterea moţiunilor de valoare, care acoperă lucrările publicate înainte de 1983 în domeniul comunicării şi în cel al disciplinelor înrudite.

Warnick, B. (1981), „Arguing Value Propositions", *Journal of the American Forensic Association*, 18, pp. 109-119.
Autoarea analizează chestiunile fundamentale care survin în dezbaterile de valoare. Ea sugerează că, pentru a fi prima facie, *cazul pledantului trebuie să acrediteze un set de valori despre care, atunci cînd sînt aplicate obiectului valorii, se poate demonstra că sînt mai importante decît cele asociate obiectului valorii la momentul actual. Ca atare, analiza moţiunilor de valoare*

trebuie să fie axată pe felul în care publicul/societatea apreciază ceea ce se evaluează.

Young, M.J. (1980), „The Use of Evidence in Value Argument", în J. Rhodes şi S. Newell (editori), *Proceeding of the Summer Conference on Argumentation*, Document ERIC ED 181 503. *O discuţie foarte reuşită cu privire la ceea ce este necesar pentru a fundamenta argumentele de valoare. Sînt analizate, în special, conceptele de prejudiciu şi de importanţă, privite ca judecăţi de valoare care aparţin argumentării de strategie.*

Bibliografie

„Record Labelling", (1985, 19 septembrie), Washington, D.C., Comitetul pentru comerţ, ştiinţă şi transporturi, Senatul S.U.A.

Rescher, N. (1969), *Introduction to Value Theory*, Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall.

Rieke, R.D., Sillars, M.O. (1984), *Argumentation and Decision Making Process*, Glenview, IL, Scott, Foresman.

Rokeach, M. (1973), *The Nature of Human Values*, New York, Macmillan, Free Press.

van Eemeren, F.H., Grootendorst, R., Kruiger, T. (1987), *Handbook of Argumentation Theory: A Critical Survey of Classical Backgrounds and Modern Studies*, Providence, RI, Foris Publications.

Walter, O.M., Scott, R.L. (1984), *Thinking and Speaking* (ediţia a V-a), New York, Macmillan.

Yankelovich, D. (1994), „How Changes in the Economy are Reshaping American Values", în H.J. Aaron, T.E. Mann, T. Taylor (editori), *Values and Public Policy* (pp. 16-53), Washington, D.C., Brookings Institute.

Zarefsky, D. (1976, 24 noiembrie), „Criteria for Evaluating Non-Policy Argument", lucrare nepublicată, Western Speech Communication Association, San Francisco.

11

Cum se dezbat moţiunile de strategie?

Argumentarea de strategie are drept obiect analizarea unui curs potenţial de acţiune. Care sînt situaţiile în care găsim exemple de argumentare de strategie? În domeniul juridic, descoperim exemple de elaborare de strategii atunci cînd se creează şi se revizuiesc codurile penale, atunci cînd judecătorii stabilesc pedepse pentru cei ce sînt găsiţi vinovaţi sau atunci cînd atît reprezentanţii legii, cît şi cetăţenii de rînd, dezbat meritele pedepsei capitale, precum şi alte chestiuni ce ţin de justiţie şi de aplicarea acesteia.

Una dintre situaţiile evidente în care putem observa elaborarea de strategii şi argumentarea de strategie în desfăşurare este în cadrul forurilor legislative – la nivel naţional, la nivelul fiecărui stat sau la nivel local. Stabilirea de noi programe sau evaluarea celor existente are loc în comisiile sau consiliile municipale, în camerele legislative ale statelor, precum şi în Camera Reprezentanţilor şi în Senatul Statelor Unite. Facultatea voastră poate avea un for de elaborare a deciziilor care stabileşte strategii la nivel universitar. Deoarece multe propuneri de strategie generează atît susţinători convinşi, cît şi oponenţi înverşunaţi, deliberările pot fi destul de îndelungate şi pot chiar să stîrnească pasiuni.

În lumea afacerilor, conducerii îi revine obligaţia de a crea şi implementa o anumită strategie, precum şi cea de a revizui ulterior eficacitatea acesteia. Chestiuni care ţin de

productivitate, de relaţiile de muncă, de achiziţii, de vînzări şi de compartimentul de imagine duc la crearea de strategii în afaceri, în care procesul de deliberare constă de obicei din definirea sau restrîngerea problemei, analizarea acesteia, stabilirea de criterii de evaluare a soluţiilor posibile avansate pentru rezolvarea problemei şi o revizuire ulterioară a soluţiei adoptate după ce aceasta a fost pusă în practică (Koehler, Anatol şi Applebaum, 1981).

Cei care pledează şi resping cu succes moţiuni de strategie se servesc de înţelegerea de care dispun cu privire la modul cum se dezbat moţiunile de natură faptică şi cele de valoare. Ei pot de asemenea beneficia de pe urma faptului că domeniul comunicării verbale a acordat de-a lungul timpului multă atenţie de natură analitică cerinţelor specifice doar argumentării de strategie. Campionatele de dezbateri liceale şi interuniversitare servesc drept context academic pentru testarea ideilor, dar şi drept piatră de încercare pentru examinarea mijloacelor prin care ideile respective ar putea fi cît mai bine verificate. Ca rezultat, şi-a făcut apariţia un corpus considerabil de cunoştinţe privitoare la felul în care se dezbat moţiunile de strategie – şi, mai recent, cele de valoare. Dacă dezbaterile interuniversitare sînt analizate mai detaliat în Anexa A, ideile discutate în acest capitol aplică multe dintre conceptele făurite în dezbaterile competiţionale la argumentarea de strategie în general.

Cum se pledează moţiunile de strategie

Crearea unui caz la prima vedere pentru o moţiune de strategie începe cu munca de cercetare întreprinsă de pledant pentru a descoperi cauzele imediate şi contextul istoric ale subiectului şi continuă cu elaborarea celor trei chestiuni standard:

1. Există vreun motiv pentru o schimbare de felul celei sugerate în termeni generali de către moţiunea de strategie?

2. Rezolvă strategia propusă motivul pentru care se face schimbarea?
3. Care sînt consecinţele schimbării propuse?

Deşi am numerotat chestiunile standard drept prima, a doua şi a treia, logica abordării adoptată de pledant va fi dictată de rezultatul investigaţiilor sale cu privire la cauzele imediate ale problemei şi de contextul istoric al acesteia. Să presupunem pentru un moment că el pledează moţiunea „Universitatea Compass Point ar trebui să crească semnificativ numărul de locuri disponibile pentru parcare în campus". Pe perioada în care a desfăşurat muncă de cercetare, el a descoperit că CPU şi-a dublat numărul de studenţi înscrişi în ultimii zece ani, dar că nu a construit nici un spaţiu de parcare. Ca atare, studenţii parchează ilegal în zone nepermise sau lipsesc de la ore atunci cînd nu găsesc loc să parcheze. El plănuieşte să propună construirea unei clădiri-garaj cu mai multe nivele. Aceasta va furniza spaţiu de parcare pentru cei care parchează ilegal, cît şi pentru cei care parchează legal în afara campusului, aglomerînd străzile din cartierele înconjurătoare.

Cadrul general prezentat mai sus urmează maniera tradiţională de organizare a unui caz de strategie, cunoscută sub numele de „necesitate-plan-avantaj". Aceasta este folosită atunci cînd motivul pentru introducerea schimbării implică rezolvarea unei probleme existente şi demonstrarea beneficiilor secundare ce derivă din strategia propusă – care, în această situaţie, este rezolvarea plîngerilor formulate de persoanele care locuiesc în vecinătatea CPU. Pentru acest tip de pledoarie, ordinea în care au fost prezentate chestiunile standard este şi cea în care ele ar trebui susţinute.

Totuşi, dacă motivul pentru efectuarea schimbării are în vedere atingerea unei stări de lucruri preferabilă celei prezente, atunci mai întîi ar trebui să fie discutat modul de realizare a acestui deziderat (cea de-a doua chestiune standard). Să presupunem că pe parcursul muncii sale de documentare

pledantul descoperă că, pe măsură ce CPU s-a dezvoltat, universitatea a cumpărat teren în vecinătatea campusului, pe care a construit spaţii de parcare. Studenţii nu agreează ideea de a parcurge pe jos distanţa mare de la aceste parcări pînă în centrul campusului, mai ales în timpul iernilor aspre. Ca atare, ei parchează ilegal în campus şi, în plus, congestionează străzile cartierului. Pledantul plănuieşte să propună construirea unei clădiri-garaj cu mai multe nivele în centrul campusului. Pledoaria sa ar avea sorţi de izbîndă dacă el poate dovedi că propunerea sa reprezintă ceea ce se numeşte „un avantaj comparativ" faţă de strategia existentă.

Această abordare este folosită atunci cînd, încercînd să se răspundă la chestiunea standard a introducerii unui motiv pentru schimbare, fie nu se pot descoperi probleme serioase în momentul actual, fie acestea nu sînt recunoscute ca atare de un număr suficient de însemnat de persoane. Ea se mai utilizează şi atunci cînd, deşi avem un consens aproape universal că există un motiv pentru introducerea schimbării, problema stabilirii celui mai bun curs de acţiune viitoare este aprig controversată. Poate că CPU se află pe punctul de a cumpăra terenul necesar construirii unui nou lot de parcare în afara campusului, iar cineva întreabă: „Ce-ar fi dacă am construi o clădire-garaj cu mai multe etaje în centrul campusului?". Astfel de situaţii survin adesea în dezbaterile parlamentare. Argumentarea este menită să compare soluţia propusă cu strategia existentă, de construire a unor parcări în afara campusului. Argumentarea se va concentra asupra pledării celei de-a doua şi de-a treia chestiuni standard, analiza schimbării propuse şi a consecinţelor care decurg din aceasta.

Deşi nu există vreo regulă privitor la cît de multe avantaje sînt necesare pentru ca schimbarea să fie acceptată, trebuie să se demonstreze că acestea derivă din noua strategie, iar valoarea lor trebuie să fie măsurabilă fie calitativ, fie cantitativ. Aceeaşi cerinţă este valabilă şi în situaţia avantajelor invocate în cazul tradiţional de tip „necesitate-plan-avantaj". Organizarea pledoariei de tip „avantaj comparativ" debutează

cu prezentarea propunerii de strategie, urmată de evidenţierea de către pledant a unuia sau a mai multor avantaje care se pot obţine prin adoptarea ei. Fiecare avantaj trebuie să fie unic. Atunci cînd este comparată cu strategia existentă, se impune demonstrarea faptului că doar strategia propusă e în măsură să realizeze avantajul invocat. Pe lîngă demonstrarea unicităţii, pledantului îi revine datoria de a acredita o unitate de măsură cantitativă şi/sau calitativă, prin care să arate valoarea pentru societate a fiecărui avantaj.

În sfîrşit, să presupunem că, în urma muncii sale de cercetare, pledantul descoperă că, atît în campus, cît şi în afara sa, există suficient spaţiu de parcare. Parcările din afara campusului se află doar la unul sau două cvartale distanţă de zona centrală a acestuia. Cu toate că studenţii sînt nemulţumiţi, de fapt ei nu sînt deranjaţi de distanţa pe care o au de parcurs pe jos, deoarece CPU este aşezată într-o zonă care se bucură de un climat blînd tot timpul anului. Pledantul a mai dat şi peste un studiu care susţine că cel mai important factor pentru un student în alegerea universităţii pe care o va frecventa îl reprezintă existenţa locurilor de parcare, şi nu mărimea fondului de carte din bibliotecă sau numărul de campionate naţionale de fotbal american cîştigate de echipa universităţii respective. Pledantul este la curent şi cu faptul că CPU a pornit o campanie pentru creşterea numărului de studenţi, făcînd mare caz de investiţiile planificate pentru achiziţionarea de tehnologie performantă. El propune însă construirea unei clădiri-garaj cu mai multe etaje în centrul campusului, în locul alocării tuturor resurselor pentru achiziţionarea de computere.

Argumentul de mai sus al pledantului reprezintă un al treilea model de organizare a pledoariei de strategie, organizare ce întrebuinţează multe dintre caracteristicile argumentării de valoare. Pledoaria de tip „scopuri-criterii" începe prin examinarea chestiunilor pe care societatea le preţuieşte, precum şi a scopurilor pe care ea şi le-a fixat pentru a obţine aceste valori. Dacă CPU pune preţ pe creşterea numărului de

studenţi, bazîndu-se pe premiza că „mai mare înseamnă mai bun", se poate avansa o propunere de a se construi o clădire-garaj în locul unui laborator de informatică, pe baza faptului că propunerea reprezintă o cale mai bună de a atinge scopul propus şi, prin urmare, de a obţine valoarea relevantă într-o măsură mai mare. Criteriile se folosesc în acelaşi fel ca în argumentarea de valoare. Mai apoi, strategia propusă este examinată din perspectiva criteriilor de valoare, care evaluează capacitatea acesteia de a atinge scopul dorit.

Prezentarea pledantului poate fi organizată în funcţie de diferitele filosofii deja evocate – cea tradiţională, cea a avantajului comparativ sau cea de tip scopuri-criterii –, dar argumentele vor trebui oricum să trateze aceleaşi chestiuni standard. Primul pas în crearea unui caz la prima vedere va fi să se descopere dacă neconcordanţa între ceea ce există şi ceea ce ar fi de dorit constituie o problemă care să necesite rezolvare.

De exemplu, să presupunem că CPU şi-a dublat numărul de studenţi în ultimii zece ani, însă nu a construit nici un spaţiu de parcare suplimentar. Mulţi consideră că acest fapt reprezintă o neconcordanţă între felul în care merg lucrurile şi felul în care ar trebui să meargă. Analiza chestiunilor standard într-o moţiune de strategie duce la descoperirea existenţei acestei neconcordanţe. Prima chestiune standard ridică întrebarea ce probleme nerezolvate există sau vor exista în viitor: *există un motiv pentru vreo schimbare de felul celei sugerate în termeni generali de către moţiunea de strategie ?*

Pledarea primei chestiuni standard

Felul în care se răspunde la această chestiune este important, deoarece, dacă nu există un motiv pentru efectuarea schimbării, atunci schimbarea nu se justifică.

Dacă cineva vine la voi şi vă cere cu împrumut zece dolari, persoana respectivă pledează moţiunea de strategie „Ar trebui să-mi dai zece dolari". Răspunsul vostru probabil

va fi ori „nu", fiindcă persoana nu v-a dat nici un motiv care să justifice gestul din partea voastră, ori „pentru ce?", fiindcă doriţi să aflaţi ce motiv are. Cercetarea motivului pentru introducerea schimbării implică examinarea a ceea ce pledantul consideră a fi neconcordanţa dintre situaţia actuală şi cea ideală.

Răspunsul pledantului ia de obicei forma unei contenţii de valoare şi, pentru ca el să fie acceptat, se impune prezentarea a patru chestiuni secundare. Aceste chestiuni secundare furnizează răspunsuri la întrebările ce se pun de regulă pentru a se determina dacă există sau nu un motiv pentru introducerea schimbării:

1. Care este natura neconcordanţei?
2. Cît de mare este neconcordanţa?
3. Aduce neconcordanţa un prejudiciu vreunui lucru sau vreunei persoane?
4. Este neconcordanţa inerentă stării actuale de lucruri?

Pledarea primei chestiuni standard, motivul pentru introducerea schimbării, îi permite ascultătorului sau cititorului să ia cunoştinţă de existenţa unei probleme nerezolvate la momentul actual sau în viitor, care reprezintă consecinţa stării de lucruri prezente. Pledantul ar putea avansa o contenţie cum ar fi „Lipsa spaţiilor de parcare la CPU are consecinţe nefaste", iar apoi poate crea o serie de argumente pe baza celor patru chestiuni secundare, pentru a susţine contenţia.

Identificaţi neconcordanţa

Prima chestiune secundară, natura neconcordanţei, cere pledantului să dovedească cel puţin o afirmaţie care să permită o definire – cu alte cuvinte, să arate că un anumit lucru care există în momentul de faţă poate fi definit sau clasificat ca reprezentînd o neconcordanţă de un anume tip. Deoarece există o rezistenţă firească în faţa schimbării, oamenii sînt de obicei indiferenţi, exceptînd cazul în care neconcordanţa este

gravă, ca de exemplu: „Studenţii se înscriu la cursurile pe care vor sau au nevoie să le urmeze la CPU, pentru ca mai apoi să întîrzie sau chiar să lipsească de la ele".

Gravitatea neconcordanţei este sugerată de această afirmaţie care defineşte şi, în continuare, ea este susţinută de către argumentele legate de următoarele două chestiuni secundare – importanţa şi efectul. Formularea aceasta ar trebui să vă sune cunoscut, deoarece este o argumentare de valoare elementară. E posibil ca pledantul să descopere că se impune identificarea mai multor neconcordanţe pentru a produce un caz puternic sau *prima facie*: „Studenţii care întîrzie sau lipsesc de la ore au un impact asupra dispoziţiei de a învăţa a studenţilor care nu întîrzie".

Cuantificaţi neconcordanţa

Cea de-a doua chestiune secundară explică sau cuantifică importanţa neconcordanţei, estimînd magnitudinea problemei actuale sau viitoare. Dacă importanţa problemei este demonstrabilă în termeni cantitativi, pledantul va avea de avansat şi de dovedit o afirmaţie de natură faptică: „Majoritatea studenţilor lipsesc sau întîrzie la cel puţin o oră pe săptămînă". Dacă chestiunea poate fi abordată doar din punct de vedere calitativ, atunci afirmaţia va fi de tipul celor care definesc – de exemplu, că neconcordanţa trebuie calificată ca fiind de un anume tip calitativ, larg răspîndită sau atotcuprinzătoare.

Caracterizaţi consecinţele

Cea de-a treia chestiune secundară se referă la efectele sau consecinţele neconcordanţei. Se prezintă o afirmaţie de valoare, sugerîndu-se că urmările sînt, într-un fel sau altul, nefaste pentru cei pe care neconcordanţa îi afectează personal; de exemplu: „Lipsa de la ore afectează grav învăţarea". De ce este acest lucru important? Sîntem convinşi că nici unul dintre cititorii noştri nu e student la CPU, o neconcordanţă care este foarte mare. Totuşi, dacă nu am putea demonstra că

din acest motiv aţi fi dezavantajaţi, pledoaria noastră în favoarea moţiunii de strategie „Ar trebui să vă transferaţi la CPU" ar fi lipsită de temei. Astfel, pledantul foloseşte cea de-a treia chestiune secundară pentru a examina consecinţele neconcordanţei prezente sau viitoare. El le evaluează în termeni negativi, acreditînd mai întîi criteriile pentru măsurarea dezavantajului, pentru ca mai apoi să demonstreze compatibilitatea dintre criteriile respective şi compatibilitatea prezentă.

Dovediţi inerenţa

Ultima chestiune secundară folosită în conceperea argumentării cu privire la prima chestiune standard, motivul pentru introducerea schimbării, priveşte inerenţa. (Aţi putea revedea aici discuţia despre inerenţă din capitolul 2.) În moţiunile de strategie, inerenţa se pledează pentru a se stabili cauza gravei şi dăunătoarei neconcordanţe. Vina pentru existenţa neconcordanţei este pusă pe seama stării de lucruri actuale – legile, instituţiile sau convingerile prezente. Pentru a se demonstra relaţia cauzală dintre starea de lucruri actuală şi neconcordanţă se foloseşte o concluzie de natură faptică: „În marea majoritate a cazurilor, motivul pentru întîrzieri şi absenţe la ore îl constituie lipsa spaţiului de parcare adecvat din campus".

Demonstrarea inerenţei este vitală. Putem presupune că studenţii lipsesc de la ore deoarece au făcut-o lată aseară sau pentru că nu şi-au făcut temele care urmează să fie verificate în ziua respectivă. Ei ar mai putea întîrzia şi pe motiv de iresponsabilitate sau din cauza unui ceas deşteptător care nu a sunat. Dacă adoptăm filosofia proverbului „Dacă nu-i stricat, nu te-apuca să-l repari", sîntem reticenţi cînd vine vorba să schimbăm ceva căruia în aparenţă nu i se poate reproşa că ar fi cauzat problema pentru care se caută un remediu.

Dacă motivul pentru introducerea schimbării se bazează pe ipoteza că în viitor nu se va putea ajunge la o stare de lucruri mai bună, pledantul trebuie să demonstreze că, probabil, nu se va ajunge la această stare de lucruri din cauza

stării de lucruri prezente. Oamenii tind să acorde credit legilor, instituţiilor sau credinţelor existente, presupunînd că acestea sînt susceptibile să se schimbe de la sine de o manieră care va duce la un viitor mai bun decît trecutul sau prezentul. Pledantul trebuie să prevină manifestarea acestei modalităţi de gîndire, demonstrînd că barierele existente fac starea de lucruri mai bună din viitor, pe care o susţine, de neatins prin alte mijloace decît prin cele pe care le va propune chiar el.

După ce a demonstrat cu succes obligaţia de a dovedi ceea ce susţine cu privire la cea dintîi chestiune standard, motivul pentru introducerea schimbării, pledantul trebuie să propună o modalitate de a remedia neconcordanţa, demers ce reprezintă cea de-a doua chestiune standard. Remediul e o nouă strategie, prin care se ajunge la o stare de lucruri dorită, în care neconcordanţa ar înceta să existe. *Rezolvă strategia propusă motivul pentru care se introduce schimbarea ?*.

Pledarea celei de-a doua chestiuni standard

Presupunînd că introducerea schimbării este justificată, deoarece pledantul a demonstrat existenţa unei probleme, dacă el doreşte să cîştige acordul publicului, trebuie să ofere acum o soluţie. Această soluţie, numită şi strategia propusă, trebuie să explice exact ce anume trebuie făcut şi include următoarele elemente :

1. *Schimbarea* – Ce comportamente urmează să fie adoptate, care nu sînt deja puse în practică la ora actuală ? Ce anume va fi făcut altfel ?
2. *Mecanismul* – În numele cărei autorităţi vor fi adoptate aceste comportamente ? Va fi votată o nouă lege, se va crea o nouă instituţie ori agenţie, cetăţenii vor face fiecare acest lucru în mod individual ?
3. *Finanţarea* – Dacă schimbarea sau mecanismul antrenează vreun cost, despre ce sumă de bani este vorba şi cum va fi ea plătită ?

4. *Aplicarea* – Exceptînd cazul în care toată lumea este dispusă să accepte schimbarea, cum vor fi identificate abaterile ? Cine va avea responsabilitatea să detecteze aceste abateri şi ce măsuri se vor lua împotriva celor care le-au comis ? Ce metode se vor folosi pentru a se garanta conformarea ?

Lăsînd la o parte situaţia în care se oferă o definiţie separată a termenilor-cheie din moţiune, propunerea pledantului serveşte drept definiţie operaţională a înţelesului moţiunii.

Pledantul a sugerat că parcarea inadecvată din campus a cauzat o problemă în ce priveşte prezenţa la ore. După ce a cercetat cît costă construirea unei parcări suplimentare sau a unei clădiri-garaj cu mai multe etaje, el hotărăşte să pledeze o propunere de schimbare după cum urmează :

> Consiliul de conducere al Universităţii Compass Point va adopta strategia ca doar studenţii din anul al doilea sau din anii mai mari să-şi poată înregistra maşinile cu drept de parcare în campus. Orice vehicul neînregistrat care este găsit parcat în campus de către Serviciul de pază va fi amendat la prima abatere şi confiscat la cea de-a doua. Amenzile pentru prima abatere vor fi fixate la 50 de dolari, iar eliberarea vehiculului confiscat va costa 100 de dolari. Deoarece această propunere nu implică angajarea de forţă de muncă şi nici procurarea de noi utilaje, ea reprezintă o rezolvare gratuită a problemei.

În acest exemplu sînt incluse toate cele patru elemente pe care ar trebui să le conţină o propunere de strategie. După ce o va explica în detaliu, pledantul va fi obligat să demonstreze cum anume a fost rezolvat motivul pentru introducerea schimbării. Acest lucru implică analizarea celei de-a treia chestiuni standard : *care sînt consecinţele schimbării propuse ?*

Pledarea celei de-a treia chestiuni standard

Ca minimă pretenţie, sperăm ca soluţiile să dea rezultate, să rezolve problemele care le-au dat naştere. Dacă, în afară de această aplicabilitate, mai există şi alte aspecte benefice, avem

toate motivele să fim încîntaţi. Pledantul îi prezintă ascultătorului sau cititorului consecinţele strategiei propuse, luînd în discuţie patru întrebări:

1. Cum remediază strategia propusă neconcordanţa?
2. Cum suspendă strategia propusă inerenţa care perpetuează neconcordanţa?
3. Cît de aplicabilă este strategia propusă?
4. Care sînt efectele secundare ale strategiei propuse?

Aceste patru întrebări reprezintă chestiunile secundare cărora pledantul trebuie să le dea răspuns pentru a sprijini cea de-a treia chestiune standard a argumentării de strategie, consecinţa introducerii schimbării.

Demonstraţi solvabilitatea

Prima întrebare ţine de conceptul numit uneori **solvabilitate**. Remediază strategia propusă neconcordanţa în aşa fel încît să o elimine sau să o reducă substanţial? Ne aduce sau măcar ne apropie strategia propusă de starea de lucruri ideală pe care o caută pledantul? Soluţia propusă pentru problema creată de lipsa spaţiilor de parcare de la CPU se bazează pe premiza că această problemă se poate remedia fie prin mărirea numărului de spaţii de parcare, fie prin scăderea numărului de maşini. Dacă studenţii de anul întîi constituie 40% din numărul total al studenţilor, atunci parcarea maşinilor acestora în afara campusului aproape că dublează spaţiile de parcare disponibile pentru numărul de maşini deţinute de studenţi şi înregistrate cu drept de parcare în campus. Se speră că pedepsele sînt suficient de aspre pentru a-i determina pe studenţii de anul întîi să se gîndească de două ori înainte de a-şi parca maşinile personale neînregistrate în campus. Pledantul în favoarea unei astfel de strategii ar trebui să prezinte dovezi şi raţionamente în sprijinul acestor afirmaţii care să sugereze solvabilitatea propunerii.

Suspendaţi inerenţa

Cea de-a doua chestiune secundară este una importantă. Dacă instituţiile existente nu pot rezolva motivul pentru introducerea schimbării din cauza neajunsurilor inerente, pledantul trebuie să demonstreze că propunerea sa nu este blocată de aceleaşi neajunsuri. În mod normal, secţiunea din propunerea de strategie care prezintă mecanismul va implementa schimbarea necesară. Dacă neajunsul ar fi de natură structurală – de exemplu, faptul că actualele reguli de parcare nu fac nici o deosebire între studenţii din anul întîi şi ceilalţi studenţi –, pledantul ar avea de susţinut că propunerea sa înlătură acest neajuns sau îl modifică în aşa fel încît el nu va mai constitui un impediment. Dacă inerenţa ar reprezenta o consecinţă a unei lipse oarecare în momentul prezent – de exemplu, absenţa unor amenzi ridicate sau autorizaţia de a confisca vehiculele celor care recidivează –, pledantul ar trebui să demonstreze că propunerea sa rezolvă aceste neajunsuri. Dacă inerenţa e de natură atitudinală, pledantul trebuie să poată dovedi că aceste atitudini nu vor periclita solvabilitatea propunerii sale sau el trebuie să prezinte nişte modalităţi de a le schimba. De exemplu, dacă Serviciul de pază a angajat studenţi să se ocupe de emiterea de amenzi pentru parcarea ilegală, pledantul are o problemă serioasă, deoarece s-ar putea ca studenţii însărcinaţi cu aplicarea propunerii sale să nu dea importanţă acestei sarcini sau să fie tentaţi să treacă cu vederea infracţiunile comise de prietenii lor.

Demonstraţi aplicabilitatea

Cea de-a treia chestiune secundară ne îndreaptă atenţia către natura fundamentală a propunerii înseşi şi analizează **aplicabilitatea** sa. O propunere poate rezolva probleme şi poate înlătura neajunsurile inerente, dar se poate vădi total nerealistă şi inaplicabilă. A sugera că cea mai eficientă soluţie pentru a soluţiona problema conducerii sub influenţa alcoolului

ar fi interzicerea producerii şi desfacerii de băuturi alcoolice poate reprezenta ceva adevărat, dar inaplicabil. Pe vremuri, naţiunea americană a încercat această strategie din considerente morale şi a descoperit nu numai că majoritatea americanilor nu era în favoarea ei, ci şi că a încălcat-o cu bună ştiinţă. Rezolvarea problemei locurilor de parcare prin interzicerea fabricării de maşini s-ar putea dovedi o soluţie la fel de inaplicabilă. Pledantul trebuie să conceapă şi să folosească criterii de eficacitate, pentru a susţine că strategia propusă este mai aplicabilă decît cea pe care o înlocuieşte. De exemplu, dacă CPU are o populaţie numeroasă de studenţi de anul întîi care fac naveta, acest plan ar avea aplicabilitate doar dacă există un serviciu de transport în comun adecvat în oraşul în care se află situată CPU.

Identificaţi efectele suplimentare

Cea de-a patra chestiune secundară, efectele suplimentare ale strategiei propuse, permite pledantului să încheie discutarea consecinţelor introducerii schimbării prin indicarea oricăror efecte suplimentare benefice care survin ca rezultat al aprobării propunerii sale. Primesc membrii publicului ceva gratuit? Cel care pledează pentru ca studenţii de anul întîi să nu aibă drept de parcare ar putea susţine că da. Deşi motivul său pentru introducerea schimbării se referă la toţi studenţii care întîrzie la ore sau lipsesc din cînd în cînd (o problemă pe care se crede că strategia propusă o va remedia), un efect suplimentar al strategiei ar putea fi creşterea numărului de studenţi de anul întîi care nu vor abandona studiile. Cea mai însemnată scădere a numărului de studenţi are loc întotdeauna între anii unu şi doi. Dacă studenţii de anul întîi care locuiesc în campus nu-şi vor putea înregistra maşinile cu drept de parcare în campus, atunci poate că le vor lăsa acasă. Poate că vor dedica mai multă vreme studiilor şi astfel vor exista mai puţine ocazii de a nu promova examenele sau de a abandona facultatea.

Pentru a putea fi considerat **efect suplimentar**, ceva trebuie să fie consecinţa inerentă a succesului strategiei propuse, pe

lîngă şi în afara faptului că remediază neconcordanţa care a făcut ca ea să fie adoptată. Efectele suplimentare seamănă cu bonificaţiile: e grozav să ai parte de ele, dar nu sînt ceva pe care poţi conta tot timpul. Prin urmare, absenţa efectelor suplimentare *nu* înseamnă că pledantul nu are un caz la prima vedere. În acelaşi fel, doar simpla prezenţă a efectelor suplimentare nu constituie în sine un temei pentru efectuarea schimbării. Dacă nu există un motiv pentru efectuarea schimbării sau dacă propunerea de introducere a schimbării nu reuşeşte să remedieze problema pe care este menită să o rezolve, cauza pledantului e pierdută, chiar dacă propunerea sa produce anumite efecte suplimentare agreabile.

Argumentul în acţiune

În 29 octombrie 1991, cunoscuta compozitoare şi interpretă Debbie Gibson a prezentat următoarea argumentare de strategie în favoarea legii propuse de a se institui o taxă de drepturi de autor asupra echipamentelor digitale de înregistrare audio şi a dreptului de difuzare. Ea nu făcea o analiză extensivă a propunerii, deoarece aceasta era deja explicată în detaliu în legea propriu-zisă. Totuşi, ceea ce trebuie remarcat este cît de bine a tratat Debbie Gibson chestiunea solvabilităţii în vreme ce avansa argumente în sprijinul legii respective.

> Numele meu este Deborah Gibson. Sînt compozitoare şi interpretă. Sînt membră a ASCAP (American Society of Composers, Authors, and Publishers – Societatea Americană a Compozitorilor, Autorilor şi Editorilor) şi sînt mîndră să-i reprezint astăzi pe compozitorii şi interpreţii de muzică din întreaga lume.
>
> Aş dori să vă mulţumesc tuturor pentru şansa de a mă putea adresa dumneavoastră cu privire la Legea înregistrărilor audio neprofesionale şi aş dori să mulţumesc senatorului DeConcini pentru că a propus proiectul de lege 1623.
>
> Permiteţi-mi să vă spun cum am devenit interesată să fac carieră în muzică. Cred că s-ar putea spune că, din clipa în care am fost în stare să vorbesc, am visat să ajung pe scenă. Cînd am împlinit

8 ani, mi-am cumpărat primul album de muzică pop, şi acesta a fost „Strada 58" al lui Billy Joel. Un an mai tîrziu, l-am văzut în concert şi din ziua aceea am ştiut că voiam să devin compozitoare/artistă, ca şi el.

Părinţii mi-au instalat un studio de înregistrare în subsolul casei noastre din Long Island, unde repetam şi scriam cîntece, şi am dat probe şi mi-am distribuit propriile casete.

Cînd am împlinit 16 ani, am avut şansa de a obţine un contract de înregistrări la Atlantic Records. Cîntecul care a fost primul meu hit rezuma cu adevărat sentimentele care mă încercau cu privire la succesul meu. Piesa se intitula „Doar în visele mele" şi era un single de pe primul meu album, „Din senin", care a mai lansat alte trei discuri single ce s-au clasat pe primele cinci locuri în top, incluzînd un cîntec care a ajuns pe locul unu, „Ritm nebunesc". Apropo, RIAA (Recording Industries Association of America – Asociaţia Companiilor de Înregistrări din America) a acordat acestui album de trei ori discul de platină, şi vreau să le mulţumesc încă o dată pentru acest lucru reprezentanţilor RIAA care se află azi în sală.

Cel de-al doilea album al meu, „Tinereţe electrică", a ajuns pe locul întîi, conţinînd două piese single de „aur", „Tinereţe electrică" şi „Pierdută-n ochii tăi". Albumul a primit mai multe discuri de platină şi cu siguranţă acest fapt m-a făcut să mă simt foarte încurajată.

Dar aş dori să mă opresc puţin asupra celui de-al treilea şi cel mai recent album al meu, deoarece se numeşte „Totul e posibil". Acest titlu reprezintă povestea popularităţii discurilor mele de pînă la ora actuală, a oamenilor extraordinari cu care mi-a fost dat să lucrez, precum şi a faptului că fac parte dintr-un sistem care le oferă tinerilor un stimulent pentru a-şi urma visele.

Acesta este şi motivul pentru care mă aflu astăzi aici. Pentru a fi sigură că şi alţii, asemeni mie, vor avea parte de aceeaşi şansă de a-şi urma visele.

Prin sprijinirea proiectului de lege 1623, sprijiniţi de fapt viitorul tuturor compozitorilor şi artiştilor, precum şi pe cel al întregii industrii muzicale.

Să vă explic cum poate realiza acest lucru proiectul de lege privitor la DAT (Digital Audio Technology – tehnologia audio digitală). M-am născut într-o epocă muzicală, care este, în

acelaşi timp, o perioadă extrem de fastă şi una extrem de nefastă. Datorită minunilor tehnologiei moderne, există mai multe modalităţi ca oricînd de a asculta muzică şi, datorită acestui fapt, hiturile mele au fost hituri internaţionale în adevăratul sens al cuvîntului, situaţie pentru care sînt extrem de recunoscătoare.

Pe de altă parte, presa menită consumatorului de muzică şi discutării aspectelor comerciale ale lumii muzicale a publicat articole despre nenumărate pierderi financiare cauzate de copierea fără licenţă a discurilor noastre, atît în ţară, cît şi în străinătate. Şi, din nefericire, aceste pierderi nu au fost simple ştiri de presă: ele au fost reale.

Eu, împreună cu alţi compozitori şi interpreţi, ne-am întrebat îngrijoraţi: vom mai avea vreodată aceleaşi şanse de succes ca predecesorii noştri? Şi, mai important: va mai exista o industrie din care să putem face parte?

Proiectul de lege 1623 înlătură aceste temeri serioase, deoarece ne compensează, pentru pierderile pe care le vom suferi din cauza copierii fără licenţă, cu echipament audio digital.

Nu încape nici o îndoială că echipamentele DAT vor duce la o impulsionare fără precedent a procesului de copiere a discurilor noastre. Ştim cu toţii ce amploare luase procesul de copiere atunci cînd se utilizau echipamentele analogice, care produceau copii *imperfecte* ale originalului. Vă puteţi imagina ce proporţii va lua acest proces acum, cînd există echipamente care realizează copii *perfecte* ale originalului? Pentru că îmi pot imagina, eu sînt îngrozită. Şi nu sînt singura.

Tehnologia audio digitală reprezintă un mare progres, muzica noastră sună mai bine decît ne-am fi imaginat vreodată că va fi posibil. Toţi cei care compun şi interpretează aplaudă acest progres. Dar nu dorim să ne vedem lipsiţi de măsurile de protecţie, cîştigate cu efort, care au fost luate de-a lungul secolului trecut pentru creatorii şi interpreţii de muzică.

Dacă înţeleg corect, legea existentă nu rezolvă de o manieră satisfăcătoare problema modului în care ar urma să fim plătiţi pentru copiile perfecte ce ar fi făcute după lucrările noastre muzicale aflate sub licenţă.

Din acest motiv, toate grupurile de interese din industria spectacolului, incluzînd producătorii de software şi hardware, au depus eforturi susţinute şi îndelungate pentru a realiza compromisurile care satisfac interesele tuturor părţilor interesate şi, cel mai

important dintre toate, pe cele ale publicului. Publicul este cel care beneficiază atunci cînd creatorii sînt încurajaţi să creeze şi atunci cînd roadele tehnologiei există pentru ca el să se poată bucura de acestea.

Noi credem că proiectul de lege 1623 propus de dumneavoastră cuprinde măsurile de protecţie de care avem atîta nevoie. El ne pune la dispoziţie un cadru legislativ reactualizat, care va asigura o compensaţie echitabilă pentru creatori şi un climat stabil de afaceri pentru toată lumea.

Mai există şi un alt motiv de îngrijorare. Mai multe ţări au reacţionat deja la problema copierii fără licenţă a pieselor muzicale prin introducerea unor taxe pentru drepturile de autor asemănătoare celei propuse prin proiectul de lege 1623. Unele dintre aceste ţări nu protejează autorii străini decît dacă guvernele din ţările lor au şi ele acest tip de legislaţie. De fapt, într-un raport recent prezentat acestui subcomitet, propriul nostru Secretar pentru Licenţe, Ralph Oman, a afirmat că *17* ţări au o clauză pentru protecţia drepturilor de autor asemănătoare cu cea din proiectul dumneavoastră de lege. Mi-ar displăcea profund să cred că autorii americani nu vor primi nici un fel de drepturi de autor pentru înregistrările neprofesionale făcute în acele ţări, deoarece Statele Unite nu ne asigură acelaşi fel de protecţie.

Proiectul de lege 1623 reprezintă o soluţie minunată. Reprezintă un compromis care este rezultatul a ani de controverse şi negocieri; face posibil accesul în Statele Unite a unei noi tehnologii de înregistrare; asigură o sumă modestă ca plată pentru drepturile de autor, obţinută din vînzarea echipamentului de înregistrare şi a benzilor digitale; de asemenea, stipulează existenţa unui circuit integrat de calculator care împiedică producerea copiilor după „copii", reducînd astfel pierderile noastre financiare.

Deşi sînt tînără, am muncit foarte mult pentru succesul pe care l-am avut pînă în momentul de faţă. Familia mea a muncit la fel de mult, aşa cum vă poate confirma Karen, sora mea, care se află astăzi aici cu mine. Mi-am pus toate speranţele pentru viitor în muzică şi nu precupeţesc nici un efort în această direcţie. Vreau să pot continua să fac ceea ce îmi place; să mă concentrez asupra creaţiilor şi interpretărilor mele, fără să-mi fac griji dacă voi fi plătită pentru copierea muzicii mele sau dacă industria din care sînt atît de fericită să fac parte va supravieţui.

Aş dori să rezum impactul proiectului de lege 1623 citînd, cu permisiunea dumneavoastră, din versurile unui cîntec pe care l-am compus: „Există o lume de resurse infinite. Există o minte plină de vise nebuneşti. Există un loc unde acestea două se întîlnesc. Totul e posibil". Proiectul de lege 1623 dovedeşte că totul e posibil prin reunirea tuturor ramurilor industriei noastre pentru a se ajunge la o lege care va proteja impulsul de a crea.

Argumentarea domnişoarei Gibson se bazează pe prima chestiune standard – anume că există o neconcordanţă în industria înregistrărilor – şi cea de-a treia chestiune standard – anume că această neconcordanţă va fi rezolvată prin legea propusă. Deoarece acest exemplu a fost luat din domeniul dezbaterilor legislative, ea nu a avut răspunderea de a explica pe larg cea de-a doua chestiune standard. Detaliile propunerii fuseseră deja expuse de către cei care au înaintat proiectul de lege. Rolul ei a fost să pledeze motivul invocat pentru introducerea schimbării şi solvabilitatea proiectului de lege în ce priveşte protejarea drepturilor muzicienilor de a fi recompensaţi pentru munca lor. Pentru a putea fi considerat caz la prima vedere, cazul pledantului trebuie să includă argumente care să răspundă la întrebările de mai jos.

Rezumatul pledoariei în favoarea unei moţiuni de strategie

1. Există vreun motiv pentru o schimbare de felul celei sugerate în termeni generali de către moţiunea de strategie?
   A. Care este natura neconcordanţei?
   B. Cît de mare este neconcordanţa?
   C. Aduce neconcordanţa un prejudiciu vreunui lucru sau vreunei persoane?
   D. Este neconcordanţa inerentă stării actuale de lucruri?
2. Rezolvă strategia propusă motivul pentru care se introduce schimbarea?
   A. Ce anume se va face altfel?

B. Cine va avea obligaţia de a aplica strategia?
C. Cît va costa şi cum se vor achita costurile?
D. Ce metode se vor folosi pentru a se garanta conformarea?

3. Care sînt consecinţele schimbării propuse?
A. Cum remediază strategia propusă neconcordanţa?
B. Cum suspendă strategia propusă inerenţa care perpetuează neconcordanţa?
C. Cît de aplicabilă este strategia propusă?
D. Care sînt efectele suplimentare ale strategiei propuse?

Cum se resping moţiunile de strategie

Oponentul celui care pledează pentru o moţiune de strategie încearcă să demonstreze că există suficiente motive întemeiate pentru a considera strategia propusă drept inacceptabilă. Nu uitaţi că pledantul trebuie să conceapă argumente în sprijinul celor trei chestiuni standard. Deşi cea de-a doua poate deveni în esenţă de necontestat de îndată ce se prezintă o propunere pentru introducerea schimbării, pledantul trebuie să cîştige celelalte două chestiuni standard. Trebuie să existe un motiv pentru introducerea schimbării, iar consecinţele strategiei propuse trebuie să fie de asemenea natură încît, ca minim rezultat, motivul care impune schimbarea să fie înlăturat. Are oponentul şi obligaţia de a cîştiga ambele chestiuni standard pentru a-l înfrînge pe pledant? Nu! De fapt, nici măcar nu trebuie să le conteste pe amîndouă! Astfel, prima alegere strategică pe care o are de făcut oponentul este dacă va ataca una sau ambele chestiuni standard rămase. Dacă apreciază că una poate fi clar cîştigată, iar cealaltă nu, el poate decide să atace doar acolo unde are un avantaj, îndreptînd atenţia publicului către acea porţiune a terenului de dispută în care argumentele sale sînt cele mai puternice.

De ce e posibilă această alegere strategică? Un caz la prima vedere este acel caz care poate fi acceptat aşa cum este

prezentat, adică, pentru a putea fi considerat caz la prima vedere, cazul pledantului trebuie să conţină motivul pentru introducerea schimbării, strategia propusă, precum şi demonstrarea capacităţii acesteia de a înlătura motivul care a impus introducerea schimbării. Dacă oponentul poate avea succes atacînd poziţia pledantului referitor la cea dintîi sau la ultima dintre aceste chestiuni standard, atunci cazul nu mai poate fi considerat caz la prima vedere. El nu mai oferă suficiente motive întemeiate care să-i aducă acceptarea din partea ascultătorului sau cititorului. De obicei, poziţia pledantului nu este deficitară de o manieră atît de evidentă în ceea ce priveşte felul în care sînt concepute cele trei chestiuni standard ca această decizie să fie una uşoară. Ca atare, oponentul atacă de obicei pe ambele fronturi şi stabileşte care sînt adevăratele puncte forte şi puncte slabe din cazul pledantului pe baza argumentelor folosite pentru a-l apăra.

Cum se stabileşte strategia

Întocmai ca pledantul, se presupune că oponentul a cercetat în prealabil atît contextul istoric, cît şi motivele principale de îngrijorare referitoare la chestiunea parcării la CPU. Deşi nu poate fi sigur pînă cînd nu le aude sau nu le citeşte, oponentul are probabil o idee destul de clară despre liniile de argumentare pe care le-ar putea construi pledantul. Oponentul poate chiar să intuiască dacă cadrul folosit la construcţia cazului de către pledant este mai degrabă de tipul „necesitate-plan-avantaj", „avantaj comparativ" ori „scopuri-criterii". Oponentul îşi poate formula strategia bazîndu-se pe munca de cercetare întreprinsă de el, atît asupra părţii din moţiune susţinută de către pledant, cît şi asupra părţii din moţiune care-l priveşte pe el însuşi.

De obicei, oponenţii urmează cadrul de organizare furnizat de pledant, susţinînd mai întîi cele mai importante argumente şi continuînd cu celelalte, într-o ordine ce juxtapune fiecare dintre argumentele aduse de ei cu acel argument al pledantului

la care fac referire. Acest lucru permite ascultătorilor sau cititorilor să înţeleagă limpede care sînt ariile de conflict şi de dezacord. Deşi oponentul are la dispoziţie un număr de opţiuni strategice, el nu are cum să le folosească pe toate în acelaşi timp.

Cazul oponentului debutează de regulă cu o scurtă expunere a motivelor sale în favoarea respingerii. Ce anume va apăra el? La ce anume se opune? Ce imagine doreşte el să aibă ascultătorul sau cititorul despre strategia propusă? Oponentul examinează cazul pledantului, identifică ideea centrală din spatele schimbării propuse şi îşi pune următoarele întrebări: conţine motivul pentru introducerea schimbării presupuneri care nu sînt întemeiate deoarece nu au fost demonstrate în întregime? i se cere ascultătorului sau cititorului să accepte valori implicite fără explicaţii? ce anume îşi propune pledantul să susţină? a reuşit el să se achite de obligaţia de a dovedi acest lucru? În plus faţă de sarcina de a determina dacă sau nu pledantul s-a achitat de răspunderea de a dovedi ceea ce susţine, oponentul evaluează dovezile şi raţionamentele conţinute de fiecare argument, prin aplicarea metodelor de verificare a întemeierii dovezilor şi a afirmaţiilor de sprijin şi prin examinarea raţionamentelor pentru identificarea de sofisme.

Examinaţi definiţiile

De asemenea oponentul hotărăşte dacă doreşte sau nu să conteste definiţiile date de către pledant termenilor moţiunii. Dacă moţiunea a fost definită operaţional, respingerea de către oponent a capacităţii propunerii de a face ceea ce susţine pledantul că poate să facă este echivalentă cu contestarea definiţiei termenilor. Dar dacă pledantul a ales să definească subiectul moţiunii de o manieră independentă, atunci oponentul aplică aceleaşi metode de verificare pe care le-a folosit cînd a fost oponent al moţiunilor de natură faptică şi de

valoare – şi anume, a exclus cumva pledantul ceva important ori a inclus cumva prea mult? Poate fi măsura de interzicere a dreptului anumitor grupuri de persoane de a-şi parca maşinile în campus considerată o interpretare rezonabilă a unei moţiuni care vizează creşterea numărului locurilor de parcare?

Respingeţi motivul invocat pentru schimbare

Opoziţia contra argumentării care susţine prima chestiune standard se foloseşte de strategiile discutate în capitolele 9 şi 10, deoarece chestiunea standard a motivului pentru schimbare este avansată cu ajutorul argumentelor de natură faptică şi de valoare. Oponentul poate utiliza argumente care neagă faptul că neconcordanţa există sau că ea are proporţiile pe care le sugerează pledantul. Dacă majoritatea studenţilor nou veniţi la CPU a mărit rîndurile studenţilor netradiţionali, care urmează în mare parte cursuri la seral, atunci faptul că numărul de studenţi a crescut, în vreme ce numărul de locuri de parcare a rămas neschimbat, ar putea să nu aibă nici un fel de relevanţă. Oponentul poate folosi argumente care să respingă ideea că neconcordanţa ar cauza prejudicii sau poate încerca să dovedească că prejudiciul e nesemnificativ: este o absenţă la o oră chiar atît de dăunătoare pentru studenţi? El poate, de asemenea, invoca faptul că circumstanţele atenuante, care sînt doar temporare, explică existenţa neconcordanţei. Creşterea numărului de studenţi poate reprezenta rezultatul unei creşteri temporare a ratei natalităţii în urmă cu douăzeci de ani. Acea creştere dramatică a ratei natalităţii a fost urmată de o scădere la fel de dramatică, aşa că în cîţiva ani vor exista mai puţini studenţi şi, ca atare, mai puţine maşini la CPU.

Contestați inerența

În ceea ce privește motivul introducerii schimbării, oponentul poate aduce argumente care să demonstreze că neconcordanța nu este inerentă domeniului sau societății și instituțiilor, sau strategiilor acestora. Atunci cînd pledează inerența, pledantul dorește ca ascultătorul ori cititorul să creadă că ceea ce există la ora actuală cauzează problema și, implicit, că unicul remediu se află dincolo de posibilitățile oferite de legile, instituțiile și tiparele convingerilor existente. Dacă acest lucru ar fi adevărat în mod absolut, am fi complet blocați, totalmente incapabili de schimbare. În realitate, ceea ce există în momentul actual se află, într-o oarecare măsură, în schimbare permanentă, în procesul de a deveni altceva. Oponentul poate trage foloase de pe urma acestui adevăr, invocînd capacitățile de autocorectare de care dispune un domeniu sau societatea pentru a respinge inerența motivului de introducere a schimbării. Acest tip de argument este numit în mod obișnuit argumentul **corecțiilor minore**. Iată un exemplu: „CPU ar putea conferi mai multă vigoare îndemnului pe care îl dă studenților la ora actuală de a veni la cursuri mai mulți în aceeași mașină, prin rotație".

Filosofia corecțiilor minore nu dă oponentului dreptul de a invoca orice dorește. Indiferent care ar fi corecțiile minore care sînt sugerate pentru reglarea a ceea ce există deja, ele trebuie să treacă anumite teste. În primul rînd, *corecțiile minore trebuie să poată fi aplicabile într-un viitor previzibil*. A afirma că într-o bună zi toată lumea va renunța la mașini în favoarea bicicletelor, făcînd astfel inutilă propunerea pledantului de a li se interzice studenților de anul întîi să-și parcheze mașinile în campus, forțează acceptabilul în ce privește atît credulitatea publicului, cît și limitele noțiunii de viitor previzibil.

În al doilea rînd, *o corecție minoră trebuie să poată fi aplicabilă fără aportul unei schimbări atitudinale sau structurale* – ea trebuie să fie consecința firească a ceea ce există în momentul actual. Dacă CPU nu dispune deja de un astfel

de program, ideea de a susține că CPU ar trebui să inițieze acum un program care să le ceară studenților să conducă prin rotație ar reprezenta o încălcare a standardului aflat în discuție. În schimb, ideea de a susține că la ora actuală există o tendință în favoarea conducerii prin rotație care ar putea fi extinsă se conformează acestui standard.

În al treilea rînd, *corecțiile minore se supun aceloraşi standarde de verificare,* în ceea ce privește solvabilitatea, inerența și aplicabilitatea, ca și strategia propusă de pledant. În al patrulea și cel din urmă rînd, *corecțiile minore în sine nu trebuie să poată fi interpretate ca ținînd de drept de strategia propusă*. Dacă propunerea solicită accesibilitate mărită la spațiul de parcare, oponentul nu ar putea propune drept corecție minoră ca lățimea locurilor de parcare din campus să fie redusă, fapt care ar mări de altfel capacitatea spațiilor de parcare existente. Deși sugestia diferă de interpretarea specifică a propunerii prezentată de pledant, ea nu este mai puțin o „pledoarie" în favoarea intenției exprimate de această propunere. Dacă sugestia sa presupune o schimbare structurală a felului în care procedează CPU, atunci ea nu reprezintă nici o apărare a strategiei în vigoare și nici o interpretare rezonabilă a ceea ce aceasta e pe cale să devină.

Respingeți presupusele consecințe ale schimbării

Contestați solvabilitatea

Respingerea argumentării aduse în favoarea celei de-a treia chestiuni standard cere creativitate, precum și încrederea fermă în principiul că „Orice poate să meargă prost, va merge prost". Ce anume ar putea pune solvabilitatea sub semnul întrebării? Practic, aproape orice factor sau persoană ale cărei acțiuni sînt necesare pentru a elimina o problemă poate să zădărnicească solvabilitatea. Am arătat deja posibilitatea

că studenţii angajaţi de către Serviciul de pază al campusului s-ar putea să nu aplice foarte strict noile reglementări. Cum se va proceda în cazul în care, din două surori studente la CPU, doar una este studentă în anul întîi? Cum se va stabili dacă aceasta sau sora ei mai mare este persoana care parchează o maşină înregistrată cu drept de parcare în campus?

Identificaţi neajunsurile

Ce anume ar putea zădărnici suspendarea inerenţei? Deşi, de obicei, propunerea va decreta o modalitate de suspendare a neajunsurilor existente, nu trebuie uitate două lucruri. În primul rînd, atitudinile nu apar la ordin. În al doilea rînd, oamenii sînt reticenţi la schimbare, mai ales atunci cînd nu sînt convinşi că schimbarea este în interesul lor. Acestea îl conduc pe oponent la o analiză a argumentelor cunoscute în mod obişnuit drept *argumente de eludare.* Ce formă ar putea lua eludarea în cazul exemplului de faţă? Ce îl împiedică pe un student din anii mai mari să înregistreze pe numele lui maşina fratelui său, student în anul întîi? În ce măsură vor fi respectate noile reglementări de către copiii profesorilor şi personalului de la CPU? Ce îi împiedică pe părinţi să înregistreze maşina fiicei sau fiului lor drept maşina lor personală?

Contestaţi aplicabilitatea

Ce poate face o propunere inaplicabilă? Dacă mijloacele prin care o propunere funcţionează sînt într-atît de lente, inconvenabile ori laborioase, încît costul pentru a o pune în practică depăşeşte beneficiile aduse cînd devine operaţională, atunci ea este considerată inoperantă. Propunerile simple sînt doar arareori atît de simple pe cît par. Eforturile depuse de către cei care fac sistemul să funcţioneze nu trebuie să fie excesive. Dacă studenţii se revoltă, încalcă în masă interdicţia de parcare şi mai apoi introduc cu toţii apel la prima citaţie primită, procesul de soluţionare a apelurilor se va bloca. Presupunînd

că toate apelurile ar fi respinse, ce se va întîmpla dacă ei decid să încalce interdicţia încă o dată? Cîtă vreme se va pierde cu remorcarea vehiculelor confiscate şi cît haos va crea această procedură în spaţiile de parcare? Cît timp vor trebui să aloce oficialităţile de la CPU pentru a răspunde reclamaţiilor de despăgubire pentru stricăciunile cauzate maşinilor în timpul procesului de confiscare? Cît timp va trece pînă cînd oficialităţile de la CPU vor începe să tolereze din nou situaţiile în care maşini neînregistrate cu drept de parcare vor apărea în perimetrul campusului? Oponentul nu poate totuşi juca „20 de întrebări" cu pledantul în privinţa acestor chestiuni; el trebuie să conceapă argumente care să dovedească atît probabilitatea apariţiei acestor situaţii, cît şi consecinţele ce ar decurge de aici.

Prezentaţi dezavantajele

Pînă la acest punct nu am amintit nimic despre cea de-a patra chestiune secundară, efectele suplimentare. Propunerile sînt aidoma pietricelelor aruncate într-un lac; ele fac valuri. Uneori, aceste valuri sînt mici, dar, de obicei, unul sau mai multe dintre ele pot fi destul de mari. Pe acestea trebuie să le identifice oponentul, deoarece ele constituie *dezavantajele* propunerii pledantului. Crearea argumentelor de acest tip se bazează pe prezentarea analizei unei situaţii după modelul „celui mai catastrofal scenariu", în care consecinţele propunerii sînt înfăţişate ca fiind la fel de dezastruoase, dacă nu chiar mai dezastruoase, decît problema pe care propunerea era menită să o remedieze.

Ce exemplu pe modelul „celui mai catastrofal scenariu" ar exista în cazul propunerii pe care o discutăm? Deoarece nu sînt lăsaţi să-şi aducă propriile maşini în campusul CPU, potenţialii studenţi de anul întîi hotărăsc să se înscrie la o altă facultate, care le va permite să-şi aducă cu ei maşinile personale. Pledantul a rezolvat problema parcării şi a creat o alta, mult mai gravă, aceea a scăderii numărului de studenţi înscrişi. Exceptînd cazul în care studenţii se transferă la CPU

după absolvirea anului întîi, în doi sau trei ani, universitatea va avea foarte puţini studenţi. Ca urmare, CPU va trebui să opereze concedieri masive în rîndul profesorilor şi al personalului. Acest fapt va avea urmări devastatoare nu numai pentru universitate, ci şi pentru locuitorii oraşului, deoarece CPU este la ora actuală una dintre instituţiile din oraş de care depind foarte multe locuri de muncă.

Cum se concep argumentele privitoare la dezavantaje? Oponentul începe prin a presupune că strategia va avea exact acele efecte pe care pledantul susţine că le va produce. Acest lucru înseamnă că solvabilitatea, inerenţa şi aplicabilitatea sînt, parţial sau total, acordate pledantului. Mai apoi, argumentul este conceput în acelaşi fel în care s-ar concepe un argument care susţine o propunere de valoare. Oponentul stabileşte criterii pentru evaluarea propunerii pledantului de parcă ea ar fi în vigoare, apoi demonstrează gradul de compatibilitate între aceste criterii şi propunerea avansată. Acest lucru mai implică şi faptul că oponentul ia asupră-şi o obligaţie de a dovedi ceea ce susţine asemănătoare cu cea a pledantului unei moţiuni de valoare.

O ultimă remarcă, privitoare la argumentele referitoare la dezavantaje. Oponenţii trebuie să reziste tentaţiei de a susţine argumente de acest tip la întîmplare. Pentru a fi eficiente, dezavantajele trebuie să posede *unicitate*; ele trebuie să survină doar în prezenţa propunerii pledantului şi drept consecinţă a acesteia. Dacă acelaşi dezavantaj ar apărea ca rezultat al unei corecţii minore sugerate de oponent sau chiar în lipsa ei, doar ca o consecinţă a ceea ce există la momentul actual, atunci impactul argumentului în a slăbi încrederea cititorului sau ascultătorului ar fi diminuat.

Ce rost mai are ca oponentul să-şi asume răspunderea de a pleda un dezavantaj dacă trebuie să cedeze atît de mult şi să fie atît de precaut? Pentru că, în argumentare, dezavantajele dovedite au acelaşi efect ca „aşii la serviciu" în tenisul de cîmp. Oponentul poate renunţa la tot (chestiunile standard privitoare la motivul introducerii schimbării şi la capacitatea schimbării propuse de a remedia problema), dar el poate

cîştiga consimţămîntul publicului dacă îl poate convinge că un singur dezavantaj sau o serie de dezavantaje, create de propunerea pledantului, reprezintă un rău mai mare pentru societate decît cel care se remediază prin intermediul propunerii.

Să luăm în considerare relaţia dintre industria farmaceutică şi Institutul pentru Controlul Hranei şi Medicamentelor (FDA = Food and Drug Administration), ca un exemplu din realitate al puterii dezavantajelor de a hotărî deznodămîntul unei argumentări. O companie de medicamente concepe un produs menit să aibă ca rezultat anumite efecte de îmbunătăţire a sănătăţii. Să presupunem că medicamentul generează aceste efecte, dar că are şi anumite efecte secundare periculoase. Dacă Institutul pentru Controlul Hranei şi Medicamentelor stabileşte că aceste efecte secundare sînt într-atît de dăunătoare şi de răspîndite încît depăşesc efectele benefice ale medicamentului, el nu-i va permite companiei să introducă produsul pe piaţă sau o va obliga să îl retragă dacă aceste efecte secundare sînt descoperite ulterior. Deoarece obligaţiile care îi revin pledantului par foarte mari, iar oponentul poate anihila o propunere de strategie doar prin menţionarea unui dezavantaj grăitor, ce rost mai are să purtăm o dispută? De ce să ne hazardăm a pleda? De fapt, pledantul are un număr de avantaje naturale, dintre care unul, important, este dreptul de a defini natura terenului pe care se va purta disputa. Pledantul moţiunii de strategie concepe cel mai viabil caz posibil pentru adoptarea unei propuneri. Cu toate acestea, dacă binele spre care se tinde ar fi depăşit de o serie de rele mai mari care ar putea surveni, procesul raţional al luării de decizii sugerează ca ascultătorul sau cititorul să respingă propunerea respectivă.

Avansaţi o contrapropunere

O ultimă strategie pe care oponentul poate hotărî să o folosească este să accepte că motivul introducerii schimbării e îndreptăţit şi să ofere o **contrapropunere**, o alternativă la fel de acceptabilă

ca propunerea. Această strategie este folosită în multe domenii şi a devenit o practică obişnuită în dezbaterea academică. În procesul creării legilor, în lumea afacerilor, în situaţiile în care trebuie luate decizii la nivelul familiei, deşi toate părţile implicate pot cădea de acord asupra existenţei unei probleme, ele pot avea păreri diferite cînd e să stabilească ce strategie anume reprezintă cea mai bună soluţie. În context parlamentar, această situaţie poate adeseori lua forma unui amendament la propunerea sugerată.

În multe domenii, uneori oponenţii ar accepta bucuroşi propunerea pledantului dacă acesta şi-ar retrage parte din propunere sau i-ar aduce anumite revizuiri. În mod obişnuit, oponentul din dezbaterea academică nu adoptă această strategie. De obicei, oponenţii urmăresc respingerea cazului pledantului în ansamblul său. În dezbaterea academică, cerinţa de a se demonstra că propunerea *nu are legătură cu moţiunea* se aplică atît contrapropunerilor, cît şi corecţiilor minore. În plus, contrapropunerea trebuie să fie *competitivă*, ceea ce înseamnă că acceptarea ei trebuie să înlăture posibilitatea de a se adopta concomitent şi propunerea pledantului. Publicului i se cere să aleagă între două propuneri care se exclud reciproc. Dacă oponentul decide să avanseze o contrapropunere, el îşi asumă aceeaşi obligaţie de a dovedi ceea ce susţine ca un pledant şi foloseşte chestiunile secundare ale celor de-a doua şi a treia chestiuni standard pentru a demonstra superioritatea propunerii sale.

De exemplu, un oponent al măsurii care le interzice studenţilor de anul întîi dreptul de a parca pe terenul CPU ar putea avansa drept contrapropunere ideea de a se oferi un număr mai mare de cursuri cu ajutorul unui sistem interactiv de televiziune sau prin Internet, astfel încît CPU să deservească mai bine numărul actual de studenţi şi să atingă un număr mai mare de studenţi înscrişi decît în momentul de faţă. O astfel de propunere ar avea efectul secundar de a atenua tensiunea provocată de numărul restrîns al facilităţilor de parcare în campusul de la CPU prin reducerea numărului

de ocazii cînd studenţii ar trebui să fie prezenţi în campus pentru a participa la ore. Întrucît cauza imediată pentru care este avansată contrapropunerea e aceea de a îmbunătăţi predarea cursurilor în loc să se pună mai prompt la dispoziţia studenţilor spaţiu de parcare, propunerea nu are legătură cu moţiunea. Cum nu toate orele ar putea fi predate în acest fel, studenţii navetişti din anul întîi ar avea nevoie să-şi aducă maşinile în campus pentru a putea participa la anumite ore. De asemenea, studenţii de anul întîi care locuiesc în campus ar avea nevoie de maşini pentru a se deplasa la locurile din afara campusului unde s-ar oferi cursurile interactive televizate. Aceşti factori fac contrapropunerea competitivă în raport cu propunerea restricţiilor de înregistrare a maşinilor cu drept de parcare, susţinută de către pledant: nu am putea să acceptăm contrapropunerea sa şi, în acelaşi timp, să le interzicem studenţilor din anul întîi dreptul de a-şi parca maşinile în campus.

Argumentul în acţiune

Philip Greenspun, asistent cercetător la Institutul de Tehnologie din Massachusetts (MIT – Massachusetts Institute for Technology), a fost unul dintre oponenţii care a pledat împotriva adoptării proiectului de lege 1623, care a devenit Legea înregistrărilor audio neprofesionale din 1991. Respingerea sa se remarcă prin două alegeri strategice importante: pe de o parte, contestarea faptului că în urma introducerii acestei strategii va surveni vreo schimbare, iar pe de altă parte, prezentarea unor argumente care dovedesc că progresul tehnologic va depăşi mecanismul legii propuse şi va pune sub semnul întrebării aplicabilitatea şi solvabilitatea acesteia. Am omis cîteva dintre observaţiile de importanţă minoră, privitoare la probleme care ţin de vînzători, de probabilitatea de a se ajunge la procese şi de cea de a se folosi mărci comerciale înregistrate.

> Lucrez în cadrul Catedrei de inginerie electrică de la MIT. Toţi antevorbitorii mei au spus cîte ceva despre instituţiile din care

provin. Cred că tot ce am eu de spus este că MIT e cunoscut în lumea întreagă, probabil drept cea mai bună universitate de inginerie, situată în East Cambridge...

Cred că aş dori să vă propun aici un citat: „Cea mai sensibilă ureche nu ar putea detecta nici cea mai mică diferenţă dintre tonul unui cîntăreţ şi cel al unui dispozitiv mecanic". Soprana Anna Case, de la Metropolitan Opera, a descoperit că „toţi, inclusiv eu însămi, am fost uluiţi cînd ne-am dat seama că era imposibil să distingi între propria mea voce şi reconstruirea acesteia, făcută de dl Edison". Ei bine, nu era vorba despre Kiyoaki Edison, creatorul dispozitivelor pentru ascultarea benzilor audio digitale (DAT), ci de Thomas Edison, inventatorul fonografului „Discului de diamant". Acest lucru se întîmpla în 1915 şi era vorba despre o tehnologie acustică pură, care nici măcar nu depindea de electricitate.

Susţin că tehnologia audio digitală nu va modifica numărul de încălcări ale drepturilor de autor în America, iar dl Oman a subliniat acest lucru. El a spus că adolescenţii vor continua să folosească combinele muzicale portabile care costă 49 de dolari şi a mai spus că cei împătimiţi după aparatura de înaltă fidelitate vor avea tendinţa să cumpere astfel de dispozitive şi să copieze muzică. Ei bine, chiar actualele dispozitive DAT sînt de fapt inferioare calitativ în multe privinţe celor mai performante casetofoane, mă refer la cele produse de firma Nakamichi, pe care mulţi dintre împătimiţi le au deja. Aşa că nu înţeleg cine va intenţiona să le cumpere, cu excepţia utilizatorilor de computere, întrucît noua aparatură este ideală pentru memorarea datelor de computer.

Americanii preferă să cumpere muzică decît să o copieze. În ciuda cantităţii mari de echipamente care fac posibilă încălcarea dreptului de autor, distribuite de-a lungul şi de-a latul acestei ţări, americanii au cumpărat anul trecut înregistrări muzicale în valoare de 6,5 miliarde de dolari. Eu cred că este prematur să afirmăm că America e plină de oameni care şi-au propus să nu plătească pentru muzica pe care o iubesc.

Aş dori să spun că dreptul de autor există pentru a încuraja progresul artelor, în aşa fel încît societatea să aibă de cîştigat. Dreptul de autor a fost creat nu pentru a-i îmbogăţi pe autori, ci pentru că s-a considerat că societatea în ansamblul ei ar avea de cîştigat dacă autorii ar putea primi o sumă mai mare de bani

pentru creaţiile lor. Să vedem dacă proiectul de lege 1623 va permite societăţii să aibă de cîştigat.

Să luăm mai întîi cazul unei mici firme americane care produce echipament audio digital. Pentru a aplica SCMS (Sistem de administrare a configuraţiei de software = Software Configuration Management System) aşa cum cere proiectul de lege, o firmă americană mică va fi probabil nevoită să cumpere circuite integrate de calculator de la producători străini. Am înţeles că firma de 4 miliarde de dolari a d-lui Roach [Tandy Corporation] nu a întîmpinat mari dificultăţi în procurarea circuitelor integrate, dar, într-un deceniu al electronicii de comandă şi de larg consum, vă pot spune că poate fi foarte dificil să obţii lucruri pe care japonezii nu vor să ţi le vîndă. Serviciul de poştă rapidă Federal Express aduce zilnic manuale cu informaţii inginereşti, eşantioane şi liste de preţuri. Dar cînd am încercat să cumpăr selectoare de canale TV, a fost o cu totul altă poveste. A trebuit să plătesc 100 de dolari pe bucată pentru 2.000 de selectoare de canale TV care sînt încorporate în produse ce costă 200 de dolari bucata. Un studiu recent al Oficiului de Contabilitate Generală (GAO - General Accounting Office) confirmă experienţa mea personală. Proiectul de lege 1623 le va permite străinilor să hotărască cine anume în America poate intra în afacerile cu aparatură audio digitală şi ce preţuri va cere pentru produsele sale.

Să presupunem că produceţi aparatură de înregistrare audio digitală. Reuşiţi să faceţi rost de circuite integrate de calculator şi aparatura de înregistrare audio digitală iese în cantităţi mari din fabrica dumneavoastră din Peoria. Să mai presupunem că reuşiţi să angajaţi o armată de avocaţi şi de contabili ca să faceţi pe placul noii birocraţii create de proiectul 1623. Trimiteţi rapoartele trimestriale, pe cele anuale şi plătiţi taxa de drepturi de autor. Unde ajunge această taxă? Mare parte din ea sfîrşeşte în buzunarele celor mai mari dintre concurenţii dumneavoastră, Sony şi Matsushita, deoarece ele deţin companiile CBS şi MCA Records. Proiectul 1623 vă transformă dintr-un mic producător într-un finanţator al producţiei de aparate electronice japoneze şi al oligopoliei de software...

Şi acum, iată în ce privinţă cred că nu sînt de acord cu ceilalţi martori. De fapt, este absolut necesar să copiezi muzica de pe o bandă pe alta, folosind două aparate, pentru a crea o bandă matriţă. Acest lucru e necesar chiar dacă vrei să faci o înregistrare video. Dacă filmaţi cu o cameră video nunta fiicei

dumneavoastră, de exemplu, şi nu vreţi să păstraţi copia brută înseamnă că veţi fi nevoiţi să o copiaţi pe un alt aparat de înregistrare, iar dacă mai tîrziu decideţi că de fapt nu vă mai place felul în care aţi decupat-o, dacă vreţi să faceţi o altă variantă din care să omiteţi anumite scene, trebuie să o copiaţi din nou. Trebuie să copiaţi, să copiaţi, să copiaţi, să copiaţi şi iar să copiaţi.

Persoanele care nu-şi pot permite să cumpere unul dintre aceste noi microfoane sofisticate care au fost amintite aici nu au cum să-şi permită să cumpere aparate de înregistrare audio digitală de larg consum la preţuri mici. Acele persoane vor fi nevoite să-şi cumpere aparate profesionale, fapt care ar ridica ştacheta de acces pe terenul deja restrîns al industriei înregistrărilor, făcînd şi mai dificilă încercarea unor persoane sau a companiilor americane mici de a intra în concurenţă cu companiile mari, deţinute de firme din străinătate. Venituri puţin mai mari pentru companiile deja existente, şi artiştii deja consacraţi nu ar putea compensa pierderea varietăţii şi posibilităţilor pentru nou-veniţi ...

Revoluţia multimedia în domeniul computerelor va face ca proiectul de lege 1623 să apară de o miopie rizibilă. În cele 16 luni care s-au scurs de cînd am rostit precedenta mea depoziţie în faţa Congresului pe această temă, s-au introdus mai bine de cinci tehnologii noi, capabile să stocheze atît date de computer, cît şi de natură digitală audio.

Sistemul digital audio stochează muzica sub formă de şiruri de unu şi zero. Sistemul digital video stochează imaginile de aceeaşi manieră. La fel se întîmplă în cazul tabelelor contabile şi al documentelor. Acest tip de stocare a datelor a debutat ca o grămadă de cifre de unu şi de zero pe computerul meu Macintosh. În ziua de azi, computerele stochează date de natură digitală pe benzi video şi digitale audio de larg consum. Avem toate motivele să credem că, în următorii cinci ani, computerele şi aparatura stereofonică destinate publicului larg vor utiliza tehnologie de înregistrare identică, cum de fapt se şi întîmplă deja în unele cazuri. Tehnologia propriu-zisă va intra sub incidenţa taxei de drepturi de autor introdusă prin proiectul de lege 1623, astfel că de fiecare dată cînd un american îşi va folosi computerul, el va plăti o taxă conglomeratelor japoneze care deţin companii de înregistrare, dar se întîmplă să producă şi echipamente de computer. În acest fel, publicul american care cumpără echipamente audio

şi utilizatorii americani de computere vor finanţa companiile japoneze aflate în concurenţă cu industria noastră de computere. Computerele subminează intenţia acestei legi în mai multe feluri. Anul trecut, George Wilson şi cu mine, cei doi ingineri electromecanici care au depus mărturie, am demonstrat că oricine poate debloca SCMS-ul cu o mînă de componente electronice obişnuite. Pînă cînd vor exista suficiente aparate de înregistrare digitală audio în America pentru a contribui la încălcarea drepturilor de autor, chiar şi cele mai ieftine calculatoare personale vor fi capabile să lectureze şi să scrie în sistemul digital audio. La acel moment, chiar şi un program de calculator de 10 rînduri ar fi suficient ca să anuleze SCMS-ul...

Cel mai nefast efect al proiectului de lege 1623 va fi cel asupra americanilor nevăzători, care cumpără o cantitate foarte mare de aparatură de înregistrare audio şi bandă neînregistrată. Sistemul digital audio oferă enorm de mari speranţe nevăzătorilor, nu datorită calităţii sunetului, ci datorită comodităţii, posibilităţii de a alcătui indexuri şi capacităţii de a stoca zeci de ore de povestiri dramatizate pe o singură bandă. Nevăzătorii înregistrează în principal scrisori audio şi cărţi dramatizate, astfel că nu este echitabil ca proiectul de lege 1623 să-i oblige să achite o taxă unor companii de înregistrare aflate în proprietatea altor state sau chiar a unor compatrioţi americani, cum ar fi Michael Jackson.

SCMS-ul reprezintă un inconvenient neplăcut pentru cumpărătorii nevăzători. Atunci cînd SCMS-ul blochează încercarea de a produce o copie digitală, clientul văzător remarcă avertizarea vizuală care afişează intermitent pe ecran „Congresul a decis că această operaţie este interzisă" şi comută pe intrarea analogică. El reglează mai apoi nivelul înregistrării urmărind oscilaţiile a două indicatoare, în timp ce ajustează un buton. Cumpărătorul văzător obţine în cele din urmă o copie aproape perfectă în locul uneia perfecte, impuls pe impuls. Cumpărătorul nevăzător nu are cum să vadă indicatorul SCMS care se aprinde intermitent. Chiar dacă ar înţelege de ce aparatul nu înregistrează, el nu ar putea urmări cele două indicatoare de nivel. Proiectul de lege 1623 nu le permite nevăzătorilor să folosească aparate de înregistrare digitală audio de larg consum pe motivul protejării dreptului de autor...

Aduce proiectul de lege 1623 avantaje societăţii? Va crea Michael Jackson muzică mai bună dacă proiectul de lege 1623 îi va mări veniturile cu 1%? Sau vom fi lipsiţi de un viitor Michael Jackson deoarece un artist necunoscut nu şi-a putut permite să cumpere un aparat profesional de înregistrare digitală audio? Dacă proiectul de lege 1623 va face un compozitor puţin mai bogat, se vor compensa oare astfel deficitul comercial crescut, locurile de muncă pierdute de americani şi enervarea cumpărătorilor care rămîn cu mai puţini bani în buzunar? Merită oare să expediem milioane de dolari în plus pentru a reduce cu doar cîteva procente încălcarea dreptului de autor sau pentru a extinde acest drept de la aparatele digitale la combina mea muzicală portabilă? Trebuie oare ca utilizatorii de computere din America să-i subvenţioneze pe distribuitorii de computere din Japonia prin achitarea taxei de drepturi de autor către Sony şi Matsushita? Ar trebui oare ca americanii nevăzători să fie expuşi acestei neplăceri şi să plătească taxe către Matsushita, Philips şi Sony pentru privilegiul de a-şi înregistra propria voce? („Audio Home Recording Act of 1991", 1991, pp. 127-130)

Exemplele de pledoarie şi de respingere de strategie din dezbaterea privitoare la Legea înregistrărilor audio neprofesionale din 1991 au fost anume alese pentru a demonstra cum un pledant şi un oponent se pot înfrunta cu privire la chestiunile standard a necesităţii introducerii schimbării şi a aplicabilităţii propunerii. Argumentaţia domnişoarei Gibson demonstrează cum poate fi un pledant stăpînit de pasiune, dar şi, în aceeaşi măsură, de logică în conceperea unui caz prin care susţine o schimbare de strategie. Argumentaţia sa are posibilitatea de a fi extrem de irezistibilă datorită faptului că vorbitoarea însăşi deţine o anumită poziţie de autoritate ca persoană direct afectată de inechitatea pe care o semnalează. La fel de irezistibilă este şi maniera în care ea foloseşte versuri ale unor melodii pentru a fundamenta cîteva dintre concluziile sale. Argumentaţia domnului Greenspun este extrem de puternică datorită felului în care utilizează contextul istoric privitor la înregistrările audio, cît şi datorită estimărilor sale în privinţa relevanţei pe care o are tehnologia pentru chestiunea

aflată în discuţie. Ambii vorbitori dau dovadă de eficacitate în crearea de motive solide.

Rezumatul strategiilor folosite în respingerea moţiunii de strategie

1. Îndeplineşte cazul propus de pledant cerinţele unui caz la prima vedere şi reuşeşte să demonstreze ceea ce îşi propune să susţină?
   A. A fost pledantul în stare să ofere un motiv pentru schimbare?
   B. A fost pledantul în stare să avanseze o propunere concretă pentru schimbare?
   C. A fost pledantul în stare să prevadă consecinţele schimbării?

2. Optează oponentul să pledeze atît prima, cît şi cea de-a treia chestiune standard sau doar una dintre ele?

3. Care este poziţia pe care se bazează echipa opoziţiei?
   A. Ce anume îşi propune să apere oponentul?
   B. Cum ar dori oponentul să recepteze publicul schimbarea propusă?

4. Va accepta oponentul definiţiile oferite de către pledant?
   A. A „abuzat" pledantul de încrederea publicului prin răstălmăcirea înţelesului moţiunii?
   B. Există chestiuni pe care pledantul le-a inclus sau le-a omis de o manieră improprie atunci cînd a definit termenii?

5. Cum va fi respins motivul pentru schimbare?
   A. Este neconcordanţa atît de mare pe cît susţine pledantul? (contestări ale argumentelor privitoare la importanţă)
   B. Este neconcordanţa atît de gravă pe cît pretinde pledantul? (contestări ale argumentelor privitoare la efecte)
   C. Nu există circumstanţe atenuante care cauzează neconcordanţa? (contestări ale argumentelor privitoare la inerenţă)

D. Nu există alte cauze posibile pentru pretinsa neconcordanţă? (contestări ale argumentelor privitoare la inerenţă)

6. Vor reuşi instituţiile existente să amelioreze neconcordanţa?
   A. Nu cumva cursul firesc al schimbării din societate va soluţiona în timp neconcordanţa?
   B. Exceptînd schimbarea propusă de pledant, ce corecţii minore există pentru a remedia neconcordanţa?

7. Ce neajunsuri conţine soluţia propusă?
   A. Este soluţia propusă în măsură să rezolve problema?
   B. Există condiţiile necesare pentru ca soluţia să poată fi aplicată sau vor apărea impedimente în ce priveşte capacitatea propunerii de a rezolva problema? Nu cumva propunerea poate fi eludată?
   C. Este soluţia aplicabilă?

8. Care sînt consecinţele soluţiei propuse?
   A. Va aduce propunerea avantajele menţionate de pledant?
   B. Nu va crea propunerea dezavantaje sau neajunsuri mai mari decît cele pe care încearcă să le rezolve?
   C. Sînt aceste dezavantaje valabile doar în cazul propunerii făcute de pledant?

9. Se va avansa o contrapropunere?
   A. Este aceasta o alternativă la fel de acceptabilă ca propunerea pledantului?
   B. Este contrapropunerea lipsită de legătură cu moţiunea? Este ea competitivă în raport cu propunerea pledantului?

Aşa cum probabil v-aţi dat singuri seama, gama problematicii potenţiale poate fi la fel de variată ca şi numărul de moţiuni din diversele domenii de argumentare. Este posibil ca numărul de motive potenţiale pentru schimbare să fie mai redus pentru unele teme de discuţie în comparaţie cu altele. Gama de noi strategii potenţiale poate fi vastă sau limitată, în

funcţie de aria temei de discuţie. Unele strategii propuse pot da naştere mai multor probleme decît rezolvă sau pot mări numărul de avantaje într-un număr de arii diferite. Indiferent de domeniul căruia îi aparţine moţiunea, chestiunile standard, comune tuturor moţiunilor de strategie, pot fi folosite pentru a identifica ariile generale de interes pe care trebuie să le analizaţi şi să le susţineţi.

Lecturi suplimentare recomandate

Chesebro, J.W. (1971), „Beyond the Orthodox: The Criteria Case", *Journal of the American Forensic Association*, 7, pp. 208-215.
Chesebro analizează cerinţele şi strategiile cazului de tip „scopuri-criterii". El oferă o motivaţie pentru folosirea acestei abordări în argumentarea de strategie, sugerînd că ea incorporează principii de valoare ce reprezintă condiţii necesare pentru formularea de strategii. Articolul conţine o excelentă analiză a standardelor de verificare pe care trebuie să le atingă un astfel de caz pentru a putea fi considerat caz la prima vedere, însoţită de descrierea structurii pe care trebuie să o urmeze construirea acestui tip de caz.

Hobbs, L., Hamilton, H. (1993), „Counterplan Permutations in Contemporary Practice", în R.E. McKerrow (editor), *Argument and the Postmodern Challenge*, lucrările celei de-a opta conferinţe a SCA/AFA despre argumentare (pp. 50-54), Annandale, VA, Speech Comunication Association.
Autorii investighează diverse modalităţi de folosire a contraplanurilor în dezbaterile academice contemporane. Lucrarea reprezintă o utilă trecere în revistă a opiniilor actuale privitoare la competitivitatea contraplanului folosit drept strategie cîştigătoare de către oponenţi şi conţine cîteva exemple interesante de contraplanuri.

Hollihan, T.A., Baske, K.T. (1994), *Arguments and Arguing*, New York, St. Martin's Press.
Aceasta este o lucrare de argumentare elementară, care conţine o perspectivă inedită asupra felului în care argumentează

oamenii. Hollihan şi Baske avansează ideea că ne folosim pe scară largă de naraţiuni - povestiri ce relatează întîmplări - atunci cînd argumentăm. Abordarea dezbaterii academice în capitolele 10 şi 11 ne explică cum anume poate fi întrebuinţată teoria naraţiunilor pentru a crea chestiunile standard pentru dezbaterea de valoare şi cea de strategie.

Bibliografie

„Audio Home Recording Act of 1991" (29 octombrie 1991), Washington, D.C., Comitetul pentru chestiunile de natură judiciară, Senatul S.U.A.

Koehler, J.W., Anatol, K.W.E., Applebaum, R.L. (1981), *Organizational Communication*, New York, Holt, Rinehart & Winston.

B.C.U. „M. EMINESCU" IAŞI

12

Cum să îmi prezint argumentele în faţa publicului?

Pînă la acest stadiu, aţi fost preocupaţi în principal de pregătirea ideilor prin care să comunicaţi punctele voastre de vedere unui public, construind unităţi raţionale de gîndire. Însă felul în care vă prezentaţi argumentele şi faceţi astfel încît ele să fie acceptate de către public nu depinde doar de calitatea raţionamentelor voastre, ci şi de claritatea şi expresivitatea tehnicii voastre ca persoană care comunică. În capitolul 1 v-am explicat că argumentarea este parte a persuasiunii. În afară de argumentare sau logos, subdiviziune logică a persuasiunii, mai există alte două subdiviziuni: ethos şi pathos. În termeni moderni, ne referim la acestea ca însemnînd credibilitatea celui care comunică şi, respectiv, abilitatea celui care comunică de a crea un anumit climat psihologic în minţile persoanelor care formează publicul.

Argumentele logice, credibilitatea celui care comunică şi crearea unei dispoziţii mentale favorabile se reunesc pentru a constitui prezentările persuasive concepute de pledanţi şi oponenţi. În acest capitol de încheiere, vă vom face cîteva sugestii pentru prezentarea persuasivă a argumentelor care derivă din deprinderile de analiză a publicului, din cele de stil şi de folosire a limbii, din tehnicile de susţinere şi din capacitatea de a vă construi credibilitatea.

Argumentarea este comunicarea care aşază în centrul său publicul. Pentru a avea un rost, pentru a genera un impact,

pregătirea şi prezentarea argumentelor trebuie să-l aibă în centrul ei pe cel care ascultă. Dacă nu ţineţi cont de cine constituie publicul vostru, argumentarea devine un pur exerciţiu care verifică abilitatea voastră de a construi unităţi de argumentare. Argumentarea reuşită înseamnă mult mai mult decît atît, înseamnă formularea respectivelor unităţi de argumentare de o asemenea manieră încît acestea să constituie un mesaj care să fie atît adecvat, cît şi plin de forţă pentru ascultătorii voştri.

În cazul comunicării în public, adaptarea argumentelor la public este cunoscută în general drept folosirea de strategii retorice. O **strategie retorică** reprezintă o alegere care credeţi că va creşte probabilitatea ca publicul să considere mesajul vostru ca fiind atît adecvat, cît şi plin de forţă. Felul în care vă alegeţi o strategie retorică începe cu unităţile de argumentare pe care le construiţi – afirmaţiile pe care le faceţi, dovezile pe care le folosiţi, procesul de raţionament care vă permite să-i cereţi publicului să accepte aceste afirmaţii pe baza dovezilor pe care le aduceţi. Strategiile retorice mai includ şi alegerile pe care le faceţi pentru a formula unităţile de argumentare cu ajutorul opţiunilor la nivel de stil şi de limbă, procesul de structurare al argumentelor voastre într-un mesaj unitar, selectarea tehnicilor de susţinere adecvate şi crearea credibilităţii.

Analiza aşteptărilor publicului

Perfecţionarea tehnicii de prezentare a argumentelor începe cu o evaluare a publicului. Publicul poate fi evaluat la două niveluri: publicul în general, sugerat de domeniul în care se desfăşoară argumentarea, şi persoanele propriu-zise, care constituie publicul căruia îi adresaţi mesajul vostru.

Publicul în general

Un domeniu de argumentare reprezintă contextul în care se desfăşoară argumentarea, ca de exemplu medicina, dreptul, filmul sau politica. Domeniul de argumentare instituie aşteptările privitoare la felul în care vor fi susţinute argumentele. Domeniul mai stabileşte şi *regulile de confruntare* conform cărora se creează argumentele şi se redactează prezentările (Toulmin, 1958; Toulmin et al., 1984). Unele domenii, cum ar fi dreptul, au reguli de confruntare foarte rigide. În argumentarea de natură juridică, dacă regulile nu sînt urmate cu stricteţe, decizia unui juriu poate fi anulată pe baza unei chestiuni de „procedură". Regulile de confruntare pentru dezbaterea academică, care precizează ce trebuie să întreprindă pledanţii şi oponenţii pentru a cîştiga dezbaterea, sînt prezentate în Addenda A.

Regulile de confruntare specifice unui anumit domeniu mai specifică şi *gradul de precizie* pe care îl pretinde de obicei publicul în general în privinţa argumentelor pe care le ascultă sau le citeşte. Membrii unui public au predispoziţii bazate pe cunoştinţele pe care le deţin în domeniul respectiv, privitor la nivelul de acurateţe pe care îl aşteaptă din partea vorbitorilor în utilizarea dovezilor şi raţionamentelor. În domeniile ştiinţifice, standardele de acurateţe sînt stabilite anterior de o manieră foarte rigidă; în domeniile artistice, acurateţea poate fi o chestiune mai deschisă interpretărilor (Toulmin et al., 1984).

Felul în care se încheie argumentarea, numit şi *modul de încheiere*, face de asemenea parte din regulile de confruntare. Oamenii poartă dispute pentru a atinge scopuri concrete – pentru a stabili un cîştigător, pentru a ajunge la un consens sau pentru a justifica ori clarifica o poziţie pe care au adoptat-o. Regulile de confruntare într-un domeniu precizează tipul de scop pe care îl urmăresc vorbitorii. În dezbaterea interuniversitară, partea care pierde nu acceptă acurateţea sau justeţea cazului prezentat de învingători, chiar dacă arbitrul de

dezbateri numeşte un învingător şi un învins. În alte domenii, cum ar fi deliberările grupurilor parlamentare, scopul argumentării este de obicei ajungerea la un consens menit să producă o coaliţie majoritară, care să voteze pentru sau împotriva unei chestiuni de legislaţie. Cel de-al treilea scop, justificarea sau clarificarea unei poziţii, este reprezentat de argumentarea la care ar putea recurge o corporaţie cînd prezintă cazul propriu în favoarea instituirii unor modificări a legilor privitoare la protecţia mediului.

Pentru a avea succes ca vorbitor, trebuie să înţelegeţi cerinţele specifice domeniului în care vorbiţi. Cît de formal se impune să fiţi? Care sînt pretenţiile în ce priveşte acurateţea în utilizarea dovezilor şi raţionamentelor? Ce scop sau rezultat vizează un vorbitor din domeniul respectiv? Capacitatea voastră de a fi la înălţimea aşteptărilor constituie un factor important în evaluarea succesului cu care vă veţi prezenta argumentele.

Publicul propriu-zis

Atunci cînd am discutat conceptul de prezumţie, am arătat că el are implicaţii importante pentru analiza publicului. Prin faptul că acesta este asociat cu un domeniu de argumentare, puteţi emite cîteva ipoteze cu privire la publicul vostru şi la aşteptările pe care acesta le va avea de la voi. Cu toate astea, în cadrul unui domeniu poate exista o mare diversitate a persoanelor care constituie publicul ce vă ascultă mesajul. Strategiile retorice pe care ar trebui să le alegeţi pentru a vă adapta mesajul la public pot fi descoperite prin punerea anumitor întrebări despre respectivele persoane:

Ce anume cred că este important?
Ce chestiuni le preocupă?
Ce fel de lucruri preţuiesc?
Cît de avizate sînt cu privire la temă?
Îmi împărtăşesc punctele de vedere?
Ce puncte de vedere opuse ar putea susţine?

Ce surse de dovezi este posibil să respecte?
Care sînt motivele pe care s-ar putea să le considere cele mai convingătoare?

Uneori, puteţi avea ocazia de a primi răspunsuri atunci cînd purtaţi discuţii cu membri ai publicului şi le adresaţi aceste întrebări înainte de a vă pregăti mesajul argumentativ. Avocaţii se pregătesc pentru procese intervievînd juraţi de probă, selectaţi aleatoriu de pe listele cu juraţi, întocmai cum se vor alege juraţii în cazurile reale. Avocaţii pun întrebări pentru a stabili dacă există prejudecăţi, pentru a vedea cît de bine sînt înţelese dovezile sau pentru a afla dacă există convingeri ferme despre anumite chestiuni, toate acestea pentru a şti cum ar putea răspunde juraţii în cazuri reale la o linie de argumentare. Candidaţii politici stau de vorbă cu alegătorii pentru a afla cît de bine înţeleg aceştia temele campaniei electorale, care sînt convingerile lor ferme şi ce calităţi cred ei că trebuie să aibă un candidat pentru a obţine votul lor. În cadrul exerciţiilor de argumentare din clasă, puteţi obţine răspunsuri la multe din întrebările despre colegii voştri ca public adresîndu-le întrebări directe sau ascultînd ce anume au de spus în discuţiile din timpul orelor.

Cînd un interviu sau o chestionare directă nu sînt posibile, puteţi totuşi afla multe despre cei care vor constitui publicul vostru apelînd la alte surse. Puteţi recurge la aceleaşi tehnici de căutare folosite pentru a descoperi dovezi de prezentat unui public în general spre a afla informaţii despre publicul propriu-zis.

Sondaje de opinie întocmite de specialişti şi cercetări de ordin general sînt întreprinse mereu, iar rezultatele lor sînt prezentate de mass-media. Dacă doriţi să aflaţi ce anume preţuiesc sau consideră important membrii unui public alcătuit din persoane din domeniul afacerilor, aţi putea obţine informaţii de la Biroul de Statistica Muncii, de la Ministerul Comerţului, de la Comisia Federală pentru Comerţ, de la Consiliul de experţi economici ai preşedintelui sau din publicaţii cum ar fi *Wall Street Journal, Business Week* ori din

programele de analiză financiară ale postului TV Cable News Network.

A afla cît mai multe informaţii posibil despre aşteptările şi mărimea ariei de cunoştinţe ale unui public constituie un factor-cheie pentru o prezentare reuşită. În afară de cunoaşterea regulilor de confruntare, care se cer respectate pentru a purta disputa, şi a cerinţelor domeniului de argumentare, pentru a determina gradul de precizie necesar creării argumentelor voastre, analizarea publicului vă va mai ajuta să aflaţi ce stil şi ce limbaj ar fi cel mai acceptabile, ce tehnici de prezentare ar fi cel mai potrivite şi ce anume ar trebui să întreprindeţi pentru a fi perceput drept un vorbitor credibil.

Selectarea vocabularului şi stilul

Limbajul şi stilul constituie modalităţile de comunicare a ideilor voastre în faţa unei audienţe. Atît selectarea vocabularului, cît şi stilul influenţează abilitatea audienţei de a înţelege argumentele voastre aşa cum doriţi să fie ele înţelese.

Cuvintele ca simboluri

Cuvîntul este cea mai mică unitate de limbaj. În comunicare, ne referim de obicei la cuvinte drept *simboluri*, deoarece cuvîntul are menirea de a sta pentru altceva. Cuvîntul nu este lucrul la care trimite, ci e folosit pentru a reprezenta interacţiunea nemijlocită a cuiva cu oameni, lucruri, obiecte şi concepte. Acest raport face alegerea cuvintelor o treabă delicată, deoarece înţelesul pe care îl atribuiţi unui simbol nu e neapărat acelaşi cu cel pe care i-l va atribui publicul vostru.

Vă puteţi ameliora şansele de a vă determina publicul să atribuie corect înţelesul dacă selectaţi simbolurile în funcţie de ceea ce cunoaşteţi despre publicul vostru. Alegeţi termenul cel mai concret. De exemplu, atunci cînd vorbiţi despre ceva ce face „guvernul" (un termen abstract), referiţi-vă la o

agenţie sau la un birou guvernamental anume, cum ar fi „Comisia Federală pentru Comerţ" (un termen concret). Atunci cînd vă adaptaţi limbajul, alegeţi acele simboluri pentru care există cea mai mare posibilitate ca publicul vostru să atribuie înţelesul în acelaşi fel în care îl atribuiţi voi. Definiţi termenii-cheie, mai ales dacă publicul ar putea fi nefamiliarizat cu aceştia. Cînd nu sînteţi siguri ce înţeles va atribui publicul vostru unui termen, furnizaţi explicaţia cuvenită.

Mai există un alt aspect al limbii care este important de luat în considerare pentru a vă asigura că opţiunile voastre privitoare la cuvintele-simboluri nu afectează capacitatea publicului de a vă înţelege cum se cuvine argumentele. Limbajul pentru care optaţi dezvăluie atitudinile, prejudecăţile şi valorile voastre şi se comportă ca un filtru faţă de imaginea voastră despre lume. În comunicare, se spune că limbajul acţionează ca un **filtru terminologic**; alegerea unui anumit termen stabileşte limite, dirijează atenţia într-o anumită direcţie sau creează un anumit sentiment bazat pe simbolul ales.

A nu fi receptivi la modul în care vă alegeţi cuvintele poate să vă creeze probleme legate de felul în care publicul vostru vă receptează argumentele. De exemplu, dacă fiecare referire la oameni în general ar folosi termenii *omenire, oameni, el* sau *forţă umană*, aceste opţiuni ar funcţiona toate ca un filtru terminologic masculin. Publicul vostru ar putea înţelege că priviţi lumea ca fiind condusă de bărbaţi şi că sînteţi de părere că doar bărbaţii contează. În cel mai bun caz, v-aţi face vinovaţi de folosirea unui limbaj sexist*.

Filtrele terminologice reprezintă un produs al dimensiunilor evaluative şi conotative ale limbajului. Propriile voastre filtre terminologice nu sînt neapărat ceva rău, dar se impune să deveniţi conştienţi de existenţa lor şi de importanţa pe care o are felul în care folosiţi limba pentru transmiterea sensului.

---

* Termenii menţionaţi includ substantivul *man* = bărbat (*mankind, manpower*), forma sa de plural (*men*) şi pronumele personal masculin „el" (*he*) (n. tr.)

Definiţia pe care o daţi termenilor creează filtrul terminologic prin care doriţi ca publicul vostru să interpreteze sensul. Acordarea unei griji asemănătoare pentru alegerea limbajului utilizat în restul mesajului vostru previne riscul ca publicul să se încurce în filtrul terminologic dictat de modul în care v-aţi ales limbajul. Fiţi atenţi la sensurile conotative şi la proprietăţile evaluative pe care le-ar putea avea un anumit cuvînt pentru un public. Evitaţi folosirea limbajului care poate fi perceput drept sexist, rasist sau care propagă alte tipuri de discriminare. La fel de important este să fiţi atenţi la alegerea limbajului în aşa fel încît să ţineţi cont de felul în care publicul vostru atribuie înţeles termenilor respectivi. Înţelegerea erorilor de folosire a limbajului, discutate în capitolul 8, vă poate ajuta să evitaţi cîteva dintre aceste probleme.

Elementele stilului

Dispunerea cuvintelor sub formă de gînduri complete şi a acelor gînduri sub forma unităţilor de argumentare reprezintă stilul, aşa cum se reflectă el în argumentare. Stilul include regulile de folosire corectă a limbii, necesitatea de a vă exprima clar, precum şi nivelul de calitate în utilizarea limbii numit *elocvenţă*. Stilul în prezentarea argumentelor este elementul care le face interesante pentru public. Întocmai cum stilul de calitate nu poate compensa argumentele care se bazează pe raţionamente şubrede, tot astfel doar raţionamentele solide nu vă garantează faptul că publicul va fi receptiv la mesajul vostru. Membrii unui public au pretenţia ca argumentarea de calitate să posede în egală măsură atît elocvenţă, cît şi substanţă.

Cea dintîi caracteristică a stilului eficace este aceea că vorbitorul trebuie să respecte regulile de folosire a limbii. Acest fapt înseamnă utilizarea corectă a gramaticii, ortografiei şi punctuaţiei în redactarea scrisă a argumentului şi folosirea corectă a gramaticii şi pronunţiei în argumentarea orală. În limba engleză, fraza reprezintă unitatea de bază a gîndirii, iar construirea de fraze menite să producă varietate şi să stîrnească interes duce la îmbunătăţirea stilului. Varietatea în structura

frazei se poate obţine prin folosirea de propoziţii, de fraze compuse şi de verbe utilizate de preferinţă la diateza activă, şi nu la cea pasivă. Cunoaşterea regulilor folosirii limbii şi respectarea acestora în crearea de argumente vă va îmbunătăţi credibilitatea, deoarece avem tendinţa să estimăm inteligenţa şi competenţa cuiva în funcţie de cît de strict respectă regulile de gramatică, de ortografie, de punctuaţie şi de pronunţie.

Cea de-a doua caracteristică a stilului eficace în argumentare este aceea că vorbitorul trebuie să facă efortul de a fi clar. Vă puteţi ameliora capacitatea de a fi clari acordînd atenţie felului în care folosiţi limbajul şi felului în care organizaţi atît conţinutul unităţilor individuale de argumentare, cît şi structura unităţilor de argumentare care constituie cazul vostru. Claritatea este produsul utilizării judicioase a limbajului. Pentru a exprima o idee, nu folosiţi mai multe cuvinte decît este necesar şi recurgeţi la repetiţie doar atunci cînd acest procedeu îi ajută pe cei cărora vă adresaţi să urmărească liniile voastre principale de argumentare. Folosiţi, mai exact spus, acel limbaj care cuantifică, numeşte sau descrie lucrurile în termeni concreţi. Alegeţi întotdeauna cuvîntul cel mai simplu, evitînd termenii de specialitate sau pe cei ambigui ori prea largi. Nu uitaţi că există diferenţe între stilul oral şi cel scris privitoare la felul în care realizaţi claritatea.

Cea mai importantă diferenţă între stilul oral şi cel scris este aceea că stilul scris are tendinţa de a fi mai formal şi de a respecta mai strict regulile de folosire a limbii. Stilul oral recurge la modalităţi mai puţin formale de exprimare, care nu sînt adecvate pentru stilul formal scris, dintre care menţionăm colocvialismele, prescurtările, interjecţiile şi fragmentele de frază. Argumentele orale sînt exprimate cu ajutorul unui vocabular mult mai restrîns decît cele scrise. Pronumele personale şi întrebările retorice sînt mult mai frecvent utilizate în stilul oral, iar acesta tinde să folosească mai multe citate directe pentru dovezi, sensuri conotative ale cuvintelor, figuri de stil mai complicate şi reformulări ale ideilor-cheie. Stilul oral trebuie să fie presărat de folosirea de către vorbitor a pauzelor, gesturilor, mimicii, vocii sau mişcărilor.

Ultima caracteristică a stilului eficace în argumentare o reprezintă elocvenţa cu care ne exprimăm ideile. Elocvenţa se referă la frumuseţea limbajului folosit. Cu toate că e recomandabil să fiţi precauţi cînd faceţi alegeri la nivel de limbaj, evitînd acele alegeri care interferează cu efortul publicului vostru de a atribui cuvintelor sensul menit de voi, nu cred că aţi dori ca ascultătorii sau cititorii voştri să devină plicisiţi şi să nu vă mai asculte mesajul. Dacă susţineţi o propunere care să rezolve problema persoanelor lipsite de adăpost din America, trebuie să prezentaţi dovezi statistice clare şi să arătaţi prin raţionamente că aceste statistici indică necesitatea unei propuneri de tipul celei pe care o avansaţi. Şi totuşi, argumentul respectiv s-ar putea să nu fie foarte convingător, deoarece el nu captează interesul publicului căruia vă adresaţi. Pentru a fi convingători, se impune să faceţi mai mult. Procedaţi astfel încît publicul să vizualizeze ce anume înseamnă să fii sursă pentru astfel de statistici. Este de dorit ca publicul să aibă o imagine într-atît de pregnantă a ce înseamnă să fii o persoană lipsită de adăpost încît să sprijine propunerea voastră.

Marca unui stil elocvent este aceea că el foloseşte imagini şi trezeşte interesul celui care ascultă sau citeşte. Pentru a crea imagini în argumentare, recurgeţi la un limbaj descriptiv care să evoce o experienţă senzorială în mintea receptorului. O ilustrare sau un exemplu care descrie cu vivacitate ce înseamnă să-ţi duci traiul pe stradă va da contur respectivei imagini senzoriale. În combinaţie cu raţionamentele şi statisticile avansate, ce prezintă amploarea fenomenului lipsei de adăpost, ilustrarea sau exemplul vor face argumentul vostru mult mai persuasiv.

Cu toate că stilul oral întrebuinţează de obicei mai multe figuri de stil decît cel scris, ambele apelează la aceste procedee pentru a crea imagini şi pentru a stimula interesul. Lista de mai jos conţine cîteva figuri de stil frecvent întîlnite (Rybacki şi Rybacki, 1990).

Aliteraţia reprezintă repetarea sunetelor iniţiale a două sau mai multor cuvinte rostite unul după altul: „The slippery slope of

symbol selection". O figură de stil înrudită, *asonanţa*, este repetarea sunetelor vocalice: „Take now our counsel".

Aluzia se referă la patrimoniul cultural comun, trimiţînd de obicei la o legendă sau la un mit: „Sîntem asemenea lui Johnny Appleseed, semănînd seminţele unui deficit federal, de pe urma căruia mai multe generaţii vor culege roade amare".

Antiteza pune în contrast două idei opuse: „Din cel mai întunecat ceas al istoriei noastre se poate naşte cea mai glorioasă clipă". Atunci cînd contrastul ia forma unor expresii paralele inversate, el este numit *chiasm*: „Să nu negociem niciodată pentru că ne este frică, dar niciodată să nu ne fie frică să negociem".

Gradaţia conduce (argumentarea) către apogeu: „La nivel local, cei lipsiţi de adăpost sînt consideraţi un aspect agasant; la nivel de stat, ei reprezintă o chestiune din cadrul bugetului; dar la nivel naţional, ei sînt o reflectare a inumanităţii noastre".

Hiperbola foloseşte exagerarea dusă la extrem: „A asculta un astfel de argument este la fel de interesant ca a privi cum se usucă vopseaua".

Metafora compară două lucruri care sînt diferite: „Problema drogurilor este un cancer care devorează societatea contemporană". *Analogiile* sînt metafore mai dezvoltate. Metaforele şi analogiile reprezintă cel mai frecvent folosite procedee stilistice în argumentaţie.

Metonimia înlocuieşte un nume sau un titlu cu ceva cu care numele sau titlul este asociat: „Casa Albă a ţinut astăzi o conferinţă de presă". *Sinecdoca* înlocuieşte întregul cu o parte a acestuia sau o parte cu întregul, deşi nu foloseşte neapărat pentru acest proces de substituire un nume sau un titlul formal: „Ştiinţa nu recunoaşte eficacitatea medicamentelor homeopatice" (unde întregul, desemnat prin cuvîntul „ştiinţă", stă pentru partea desemnată neformal, „medicii").

Oximoroanele reprezintă contradicţii aparente în folosirea limbii, care pot sau nu să fie contradicţii propriu-zise: „Tăcerea care se lăsase după discursul pledantului era asurzitoare".

Personificarea conferă caracteristici umane lucrurilor neînsufleţite: „Bugetul de apărare e umflat de risipă. Congresul trebuie să ţină regim".

Repetiţia reia anumite cuvinte sau expresii: „Îi vom aresta în propriile locuinţe; îi vom aresta la locul de muncă; şi îi vom aresta acolo unde se distrează".

Întrebările retorice nu cer publicului răspunsuri directe, dar au în schimb menirea de a dirija gîndurile acestuia într-o anumită direcţie: „Trebuie să ne întrebăm, sîntem noi cu adevărat păzitorii aproapelui nostru?".

Aceste procedee stilistice contribuie la crearea atmosferei psihologice în contextul căreia doriţi ca publicul vostru să interpreteze argumentele pe care le avansaţi. Figurile de stil permit crearea filtrului terminologic prin care vreţi ca publicul vostru să vadă lumea. Una dintre cele mai importante funcţii ale stilului este aceea că el ajută publicul să ţină minte ce anume aţi avut de spus. Se poate să nu ne mai amintim întreaga analiză făcută de Abraham Lincoln privitor la modul de a instaura pacea între două tabere ale unei naţiuni aflate în război, dar ţinem minte atmosfera psihologică pe care acesta a creat-o la finele celei de-a doua cuvîntări inaugurale din 1865.

> Cu răutate faţă de nimeni, cu milă faţă de toţi, cu neclintire în dreptate, aşa cum ne luminează Dumnezeu să înţelegem dreptatea [repetiţie şi asonanţă], să ne străduim să oblojim rănile naţiunii [personificare], să ne îngrijim de cel ce va fi purtat greul bătăliei şi de văduva acestuia şi de orfanul său [sinecdocă], să întreprindem tot ceea ce ne poate aduce şi păstra o pace dreaptă şi îndelungată între noi şi cu toate naţiunile.

Obţinerea elocvenţei în argumentare este o chestiune de înţeleaptă alegere a figurilor de stil cu scopul de a crea imagini şi de a conferi interes. Un cuvînt de prevenire referitor la stil: deşi a vedea cîte figuri de stil puteţi include într-un argument se poate dovedi un exerciţiu mental de natură să vă stimuleze, aveţi grijă să nu exageraţi cu elocvenţa. O cuvîntare sau un eseu care foloseşte prea multe figuri de stil poate fi

perceput drept elocvenţă lipsită de conţinut, în loc de argumentare plină de miez. Nu e recomandabil să deveniţi atît de implicaţi în crearea de imagini, încît să pierdeţi din vedere ceea ce vă străduiţi să realizaţi cu ajutorul raţionamentelor.

Prezentarea orală sau scrisă a unui argument este precedată de o pregătire minuţioasă. Mai înainte, cînd am analizat cum se pledează moţiunile de natură faptică, cele de valoare şi cele de strategie, am oferit sugestii de tipare de organizare adecvate pentru fiecare dintre ele. Toate aceste tipare pot fi descrise drept *structuri logice*, deoarece fiecare dispune unităţile de argumentare într-o relaţie logică. Ca pledant, este evident că veţi aranja unităţile de argumentare în funcţie de abordarea proprie pe care o daţi moţiunii. Ca oponent, veţi încerca să anticipaţi afirmaţiile pe care le-ar putea avansa pledantul şi vă veţi pregăti răspunsurile, cu toate că prezentarea voastră propriu-zisă le va include doar în măsura în care prezentarea făcută de pledant îndreptăţeşte o astfel de decizie. Organizarea argumentelor conform unei scheme logice vă măreşte capacitatea de a prezenta cu claritate motivele „pentru" sau „contra" schimbării la care doriţi ca publicul să reflecteze. Addenda B descrie o abordare a conceperii acestor scheme: dosarul de argumentare.

Convenţiile pentru o redactare scrisă sau o prezentare orală eficace impun, de asemenea, celor implicaţi să aibă introduceri, să creeze tranziţii între ideile principale şi să ofere concluzii. Diferenţele între stilul scris şi cel oral au şi ele influenţă asupra formei finale pe care o va lua mesajul vostru. În orice caz, fie că vorbiţi sau că scrieţi, există cîteva principii de bază privitoare la introduceri, tranziţii şi concluzii care vă vor permite să conferiţi lustru prezentării voastre.

Introduceri, tranziţii şi concluzii

În argumentare, o introducere eficace realizează patru lucruri. În primul rînd, atrage atenţia publicului. În al doilea rînd, enunţă moţiunea din punctul vostru de vedere asupra controversei. În al treilea rînd, oferă publicului un motiv de a

asculta sau de a citi mai departe, stabilind ce anume are de cîştigat dacă vă îmbrăţişează punctul de vedere. În al patrulea rînd, introducerea ar trebui să arate în ce fel disputa are o semnificaţie personală pentru voi. Acest ultim pas vă permite să vă cîştigaţi credibilitatea, prin dezvăluirea motivelor pe care le aveţi de a vă angaja în argumentare.

Există mai multe strategii retorice care vă ajută să realizaţi o introducere eficace. În argumentarea orală, se obişnuieşte uneori să se salute publicul şi să se arate ocazia care v-a îndemnat să luaţi cuvîntul. Este recomandabil să începeţi cu un citat bine ales dintr-un expert care se bucură de respect, expert ce are aceleaşi opinii în privinţa chestiunilor ca şi voi sau exprimă o perspectivă ce sprijină expunerea moţiunii aşa cum o vedeţi voi. Alte introduceri pot include folosirea de statistici care să se refere la importanţă, întrebări retorice pentru a concentra atenţia publicului sau o enunţare a valorilor pe care le veţi susţine cu ajutorul argumentelor. De asemenea, se poate dovedi eficace o referire la domeniul de care ţine cazul vostru şi la locul pe care îl ocupă argumentele voastre în cadrul domeniului respectiv. Ca parte a introducerii, mai puteţi oferi un rezumat în avanpremieră, pentru a trece în revistă ideile principale pe care veţi dezvolta. În situaţii complexe, acolo unde este necesar să dezvoltaţi mai multe idei principale, un rezumat în avanpremieră reprezintă o strategie extrem de utilă.

Tranziţiile sînt folosite pentru a trece de la o idee principală la următoarea şi pentru a lega unităţile de argumentare de ideile principale pe care le sprijină. Tot cu ajutorul tranziţiilor se pot enumera ideile principale sau secundare pe care le susţineţi, vă puteţi reformula afirmaţiile sau anunţa ideile secundare. Tranziţiile spun audienţei că o unitate de argumentare s-a încheiat şi că urmează o alta. Stilul oral tinde să folosească tranziţiile ce rezumă într-o măsură mai mare, deoarece acestea permit audienţei să reţină ceea ce s-a afirmat.

Deoarece concluzia reprezintă ultimul lucru pe care o audienţă îl aude sau îl citeşte, este extrem de important ca ea

să fie memorabilă. Fragmentul din cel de-al doilea discurs inaugural al lui Lincoln, pe care l-am citat pentru a ilustra figurile de stil, conţine una dintre cel mai des citate idei ale lui Lincoln: „cu răutate faţă de nimeni, cu milă faţă de toţi". Concluzia este ocazia ultimă de a vă asigura credibilitatea ca vorbitor.

O concluzie reuşită trebuie să realizeze trei lucruri. În primul rînd, trebuie să reia sau să rezume ideile principale ale mesajului vostru. În al doilea rînd, trebuie să precizeze rolul publicului în procesul de argumentare, recunoscînd rolul jucat de membrii săi în cadrul regulilor de confruntare ca factori de decizie, arbitri sau ca persoane cărora li se cere să fie de acord cu o parte sau cu cealaltă într-o controversă. În al treilea rînd, concluzia trebuie să ofere o încheiere pentru pledoaria voastră în favoarea moţiunii sau împotriva acesteia, prin ceea ce veţi cere publicului să întreprindă ca rezultat al faptului că v-a ascultat argumentele.

Pentru a încheia, cîteva tehnici eficace ar fi: un ultim sumar al ideilor principale, un rezumat al uneia sau a două dovezi ori raţionamente cruciale sau o reformulare a celui mai puternic argument al vostru. Cuvintele de încheiere ar putea consta dintr-un apel către public pentru a răspunde în favoarea perspectivei pe care o daţi moţiunii sau aţi putea opta pentru un citat potrivit ori o referire la domeniul de argumentare, citat sau referire care v-a oferit şansa de a prezenta mesajul vostru publicul căruia v-aţi adresat.

Multe dintre tradiţiile de argumentare din societatea noastră provin din dezbaterea orală şi din discuţie. În anumite domenii, cum ar fi dreptul, argumentul oral pare să aibă întîietate, cu toate că şi argumentarea scrisă are aici importanţa ei. În sala de clasă, chiar şi atunci cînd se recurge la teme scrise, este o procedură obişnuită ca ele să fie prezentate şi în formă orală. Pentru a vă ajuta în exersarea argumentării orale, secţiunea următoare tratează tehnicile de prezentare orală, ce pot fi folosite în chip strategic atunci cînd vreţi să transformaţi dosarul de argumentare în cuvîntare propriu-zisă.

Tehnici de prezentare

Prezentarea se referă la prestaţia fizică în avansarea argumentelor în faţa unui public. Ea include folosirea adecvată a vocii şi trupului, precum şi utilizarea eficace a mijloacelor audio-vizuale în procesul comunicării ideilor.

Folosirea vocii

Proprietăţile vocii includ articularea, pronunţia, tonul, volumul, cadenţa şi pauzele. Dacă înţelegeţi în chip adecvat ce implică fiecare dintre acestea, vă puteţi îmbunătăţi prezentarea orală a argumentelor voastre.

Articularea este producerea inteligibilă a diferitelor sunete consonantice şi vocalice ale unei limbi. Limba, dinţii, buzele, palatul moale şi cel tare şi corzile vocale, toate conlucrează pentru a produce sunete, prin modificarea expulziei aerului pe care îl expiraţi. Articularea corectă nici nu adaugă şi nici nu omite ceva vreunui sunet. Deşi unele persoane au probleme cu articularea cauzate de un handicap de natură fizică la nivelul mecanismului vocal, majoritatea vorbitorilor pot articula cu claritate sunetele unei limbi. Cele mai obişnuite probleme de articulare sînt cauzate de lene, de neacordarea unei atenţii suficiente felului în care sînt produse sunetele, precum şi de către grabă (încercarea de a spune prea multe prea repede).

Pronunţia este adesea confundată cu articularea. Cu toate că ambele reprezintă o chestiune de acord între părţi, articularea se referă la sunetele limbii, pe cîtă vreme pronunţia priveşte acordul părţilor asupra sunetelor şi ordinii în care acestea trebuie să fie articulate atunci cînd se rosteşte un anume cuvînt. Acordul asupra pronunţiei nu este la fel de universal precum cel asupra articulării. Pronunţia corectă a unui cuvînt poate varia de la o regiune la alta. În unele părţi din S.U.A., *apricot* („caisă") este pronunţat cu sunetul [a :] lung ; în alte părţi, acelaşi cuvînt se pronunţă cu sunetul [e] deschis.

Standardele de pronunţie corectă în engleză au fost create şi clasificate pentru prima oară în secolul al XVIII-lea şi reprezentau pronunţia clasei aristocratice britanice. Primele standarde americane de pronunţie au fost opera savanţilor în domeniul limbii. În dicţionarele din zilele noastre, prima pronunţie menţionată este de obicei cea preferată, urmată de alternative regionale. Un factor care influenţează standardele americane de pronunţie este mass-media. Radioul şi televiziunea au promovat un standard de pronunţie americană care e precumpănitor cel din zona de mijloc a vestului S.U.A. Accentele regionale din partea de sus a coastei de est, cele din New York şi New Jersey, cele din sud şi cele din sud-vest sînt ignorate. În afară de faptul că poate crea confuzie, cea mai gravă problemă ridicată de pronunţarea eronată a cuvintelor sau de neglijarea respectării standardelor de pronunţie este aceea că ele pot submina credibilitatea vorbitorului.

Tonul reprezintă amplitudinea tonală – distanţa dintre pragul de sus şi cel de jos – a rostirii produse de vibraţiile coardelor vocale. Vocile femeilor sînt în general mai ridicate, iar cele ale bărbaţilor, mai joase. Indiferent dacă sînteţi bărbat sau femeie, puteţi produce variaţii ale tonului rostirii prin exerciţiu. Una dintre utilizările modulării tonului rostirii este sublinierea ideilor, recurgînd la o intonaţie uşor urcătoare pentru finalul unei fraze interogative sau la una uşor coborîtoare atunci cînd rostiţi un enunţ. O problemă ce poate surveni cînd se recurge la acelaşi tipar de urcare şi coborîre a tonului rostirii este aceea că se poate ajunge la un tipar vocal ca de cîntec.

Volumul reprezintă nivelul de tărie sau de intensitate a rostirii. Dacă vorbiţi prea încet, riscaţi ca publicul să nu vă mai asculte, deoarece membrii săi trebuie să facă un efort prea mare pentru a vă auzi, darămite pentru a vă înţelege. Vorbitorii iscusiţi variază nivelul volumului rostirii ca o modalitate de a concentra atenţia publicului asupra unei idei sau a unui cuvînt-cheie. Creşterea volumului rostirii mai poate servi pentru a întrece zgomotul din exterior, pentru a compensa faptul că sînteţi nevoiţi să vorbiţi într-o sală mare, cu o acustică proastă, sau pentru a depăşi tonul liniştit, normal, de

adresare. Pe de altă parte, dacă veţi vorbi prea tare, puteţi determina publicul să vă perceapă ca fiind aspru şi strident.

Cadenţa vorbirii reprezintă viteza cu care sînt rostite cuvintele. Nivelele de cadenţă preferate de obicei variază de la 160 la 200 de cuvinte pe minut. Orice cadenţă mai mică dă publicului prea mult timp şi îi permite să-şi piardă concentrarea mentală. Orice cadenţă mai mare de 200 de cuvinte pe minut e prea solicitantă de ascultat pentru majoritatea membrilor publicului, cu excepţia celor mai pricepuţi şi mai experimentaţi dintre aceştia. Întocmai ca şi volumul, cadenţa vorbirii poate fi variată cu scopul de a menţine concentrarea publicului asupra a ceea ce aveţi de spus, ca de exemplu reducerea cadenţei pentru sublinierea cuvintelor şi ideilor-cheie.

Pauzele marchează vorbirea şi, de asemenea, oferă vorbitorului timp pentru a-şi regla respiraţia. O pauză de cîteva secunde atrage atenţia publicului asupra celor spuse anterior, chiar dacă nu pentru alt motiv decît pentru a-şi da seama dacă vorbitorul a terminat. Pauzele sînt folosite cel mai bine pentru a semnala sfîrşitul unei idei, pentru a oferi publicului timpul necesar să reflecteze la sensul unei întrebări retorice sau pentru a sublinia o idee-cheie. Întreruperea pauzei cu exclamaţii de genul „ăh", „ăm", „ăr", „ok" sau „ştiţi" reprezintă o distragere a atenţiei, şi nu o tehnică eficace de prezentare. Probabil că e imposibil să scăpaţi complet de astfel de întreruperi. Aflaţi care sînt cele la care aveţi tendinţa de a recurge cel mai des şi faceţi efortul de a elimina cît mai multe dintre ele din cuvîntările voastre.

Luate împreună, toate aceste caracteristici contribuie la *timbrul vocii*. Faptul că o voce este descrisă ca fiind plină, catifelată, suavă sau plăcută ori aspră, nazală, piţigăiată sau enervantă depinde de felul în care vorbitorul îşi controlează vocea. Este important să aflaţi ce fel de timbru al vocii aveţi. Înregistraţi-vă vocea folosind o bandă audio sau video, şi acest fapt vă va permite să aflaţi caracteristicile vocii voastre. Dacă descoperiţi că aveţi o problemă serioasă cu vreun aspect al folosirii vocii voastre, s-ar putea dovedi util să urmaţi un curs de rostire şi dicţie, să vă adresaţi unui logoped sau să

căutaţi sfatul unui antrenor de oratorie. Totuşi, majoritatea problemelor sînt minore şi pot fi rezolvate de o manieră eficace dacă vă ascultaţi propria voce cu atenţie, stabilindu-vă calităţile şi neajunsurile vocale şi făcînd exerciţii pentru a elimina neajunsurile şi a stimula calităţile.

O remarcă finală despre timbrul vocii se referă la atitudinea pe care o transmite vocea voastră. Tonul, volumul, cadenţa şi pauzele, toate trimit un mesaj nonverbal ascultătorilor voştri, privitor la atitudinea voastră. Felul în care vă simţiţi în raport cu argumentele pe care le avansaţi va fi comunicat de vocea cu care le rostiţi. Dacă nu păreţi entuziast, ca şi cum aţi crede în mesajul vostru, există riscul ca publicul să nu vă accepte ca fiind competent, sincer sau credibil. Este recomandabil ca prin vocea voastră să transmiteţi un sentiment de încredere în argumentele voastre şi de susţinere a mesajului conţinut de acestea.

Folosirea corpului

Acele proprietăţi ale corpului vostru cu ajutorul cărora puteţi comunica includ contactul vizual, mimica, gestica, postura şi mişcarea. Elementele verbale ale argumentelor voastre pot fi subminate dacă se emit mesaje nonverbale care le contrazic. Tot aşa cum o voce lipsită de entuziasm, ce poate fi auzită cu greu, poate influenţa felul în care publicul vă interpretează mesajul, şi un limbaj corporal lejer, neglijent, lipsit de stricteţe, inconsecvent poate să vă submineze argumentele.

Contactul vizual reprezintă acea impresie a procesului de comunicare de la persoană la persoană pe care o creaţi privind direct către cei care constituie publicul vostru. Contactul vizual reprezintă unul dintre cele mai importante aspecte ale unei prezentări eficace. În cultura noastră, incapacitatea de a stabili contactul vizual poate fi interpretată drept o lipsă de sinceritate sau de încredere în sine din partea vorbitorului. Contactul vizual cu publicul trebuie să fie frecvent şi să includă întreaga audienţă. În situaţia unor grupuri foarte mari, acest lucru se poate dovedi dificil, dar poate totuşi să fie

rezolvat prin îndreptarea conştientă a privirii către persoane aflate în toate colţurile încăperii. Asiguraţi-vă că nu acordaţi întîietate unei părţi din sală în detrimentul celeilalte şi că îi priviţi în ochi pe cei cărora vă adresaţi, în loc să vă uitaţi undeva deasupra capetelor lor.

Mimica comunică sentimente. Faţa umană este foarte expresivă atunci cînd redă furia, frica, îngrijorarea, bucuria, tristeţea şi întreaga gamă de trăiri omeneşti. Pe lîngă voce, mimica arată şi ea cît de mult credeţi în ceea ce aveţi de spus. Vorbitorii care cred ceea ce susţin au tendinţa de a avea feţe expresive.

Gestica se referă la mişcarea mîinilor şi braţelor. Probabil cel mai frecvent gest în argumentarea orală este făcut atunci cînd vorbitorii enumeră ideile pe degete. Gesturile mai includ şi întinderea braţului către public, indicarea cu degetul sau extinderea braţului şi mîinii. Ca să fie eficace, gesturile trebuie să fie naturale. Două dintre cele mai mari lipsuri ale vorbitorilor debutanţi sînt următoarele: gesturile lor sînt fie ţepene şi nefireşti, fie atît de numeroase încît mîinile şi braţele par să se afle în continuă mişcare, întocmai ca aripile unei păsări care se pregăteşte să-şi ia zborul. Pentru ca gestica să poată fi folosită ca un procedeu firesc de comunicare, e bine să urmăriţi persoane aflate în conversaţie. Aproape nimeni nu vorbeşte de parcă ar şedea pe mîini. Dimpotrivă, braţele le sînt ridicate, ele descriu cercuri sau sînt mişcate dintr-o parte în alta, iar mîinile se află şi ele în mişcare. Însuşiţi-vă aceste tehnici elementare, daţi amploare mişcărilor pentru a compensa distanţele mai mari impuse de amplasarea vorbitorului faţă de public şi evitaţi să folosiţi un anumit gest atît de des încît să-şi piardă potenţialul de comunicare.

Postura reprezintă felul în care vorbitorul stă în faţa publicului său. În mod ideal, postura ar trebui să comunice ideea că vorbitorul este stăpîn pe situaţie şi că are încredere în ceea ce se spune. Vorbitorul trebuie să stea drept, să evite să se rezeme de podium sau să stea cocîrjat şi trebuie să-şi ţină ambele picioare cu toată talpa pe podea. O postură corectă

transmite ideea de formalitate, care spune publicului că vorbitorul este o persoană competentă, în care se poate avea încredere.

Mişcarea reprezintă felul în care vorbitorul se foloseşte de spaţiu. Modul în care ocupaţi şi folosiţi spaţiul este un mijloc de a instaura controlul asupra situaţiei de comunicare şi de a proiecta încredere în sine şi în argumentele voastre. Vă recomandăm să evitaţi să rămîneţi nemişcaţi într-un singur loc, de parcă aţi fi fost plantaţi în locul respectiv. Ieşiţi din spatele podiumului, faceţi un pas înainte sau în lateral dacă doriţi să semnalaţi tranziţia de la o idee la alta sau să subliniaţi o idee. Cea mai importantă precauţie de reţinut pentru a fi siguri că felul în care utilizaţi mişcarea este eficace constă în faptul că aceasta trebuie să survină pentru un motiv anume. Evitaţi să umblaţi fără rost sau să cădeţi în capcana păşitului înainte şi înapoi.

Folosirea mijloacelor vizuale

Atunci cînd am analizat tipurile de dovezi, ne-am referit la folosirea artefactelor – obiecte, fotografii, benzi audio şi video, diagrame. Astfel de mijloace vizuale oferă o demonstraţie sau o reprezentare vizuală a informaţiilor în cadrul unei prezentări orale. Deoarece prea multe dovezi, în special statistici, pot năuci sau plicitisi audienţa, mijloacele vizuale sînt destul de frecvente în cadrul cuvîntărilor. Pentru a prezenta vizual informaţii statistice cu scopul de a le face mai uşor de înţeles, se pot utiliza planşe, tabele, grafice şi diagrame. Mijloacele vizuale pot fi folosite de o manieră eficace pentru a arăta schimbări, pentru a compara date, pentru a sublinia importanţa sau pentru a stabili tendinţe. De asemenea, este posibil să folosim o coală de hîrtie de tip bloc-notes pe care să scriem o listă scurtă de idei-cheie cu scopul de a ajuta publicul să-şi clarifice ideile-cheie şi să poată urmări desfăşurarea argumentelor.

Atunci cînd alegem mijloacele vizuale, trebuie să ne ghidăm după două principii. În primul rînd, un mijloc vizual trebuie să fie plăcut în ce priveşte forma de prezentare a informaţiilor. Dacă publicul nu îl poate vedea bine, dacă ridică probleme de natură tehnică sau dacă îngrămădeşte prea multe informaţii într-un spaţiu prea mic, aşa cum se întîmplă adesea cînd vorbitorul foloseşte doar un singur mijloc vizual cînd s-ar cuveni să utilizeze mai multe, mijlocul vizual devine inutil. O manieră recomandabilă de a crea mijloace vizuale este să recurgeţi la posibilităţile grafice ale unui calculator cu scopul de a genera planşe, grafice şi altele asemănătoare, pentru ca mai apoi să folosiţi rezultatul tipărit sub formă de folii transparente. Puteţi crea mijloace vizuale şi fără ajutorul calculatorului, cu condiţia să nu uitaţi să trageţi linii drepte, să scrieţi îngrijit şi să vă asiguraţi că aveţi un contrast bine conturat între culoarea cu care scrieţi informaţiile de prezentat şi materialul pe care apar.

Ce-al de-al doilea principiu de care trebuie să ţineţi cont atunci cînd intenţionaţi să folosiţi mijloace vizuale este că trebuie să exersaţi utilizarea lor înainte de a vă rosti discursul. Exersînd, vă asiguraţi că respectivul mijloc vizual se integrează firesc în prezentarea voastră şi că vă veţi simţi în largul vostru atunci cînd îl veţi folosi. Respectarea cerinţelor de mai jos în cursul şedinţelor de exersare vă poate fi utilă pentru includerea de o manieră eficace a mijlocului vizual menit să vă susţină argumentele în cursul prezentării voastre.

1. Folosiţi mijlocul vizual ca pe o formă de susţinere pentru argumentul vostru; explicaţi mijlocul vizual în momentul în care recurgeţi la el.
2. Faceţi trimiri la mijlocul vizual în timp ce îl folosiţi; nu presupuneţi că publicul va înţelege la ce anume se referă acesta şi fără explicaţiile voastre.
3. Îndepărtaţi mijlocul vizual din faţa ascultătorilor după ce nu mai aveţi nevoie de el.

Mijloacele vizuale se aseamănă mult cu figurile de stil în ceea ce priveşte capacitatea acestora de a mări retenţia, interesul şi concentrarea atenţiei unui public. Însă, la fel ca în cazul figurilor de stil, folosirea excesivă a mijloacelor vizuale poate să stînjenească în loc să vă faciliteze cauza.

Folosiţi-le cu măsură şi asiguraţi-vă că stabiliţi o legătură între ele şi unitatea de argumentare pe care o susţin. Dacă utilizaţi echipament electronic, este extrem de important să vă exersaţi în folosirea acestuia. Puţine situaţii ajung să vă afecteze mai grav credibilitatea ca vorbitor decît alocarea mai multor minute pentru a nimeri butonul potrivit la un retroproiector sau la un proiector de diapozitive, derularea integrală a unei casete video pentru a găsi secvenţele pe care vreţi să le arătaţi sau descoperirea că echipamentul electronic nu funcţionează.

Eficacitatea prezentării poate să vă consolideze sau să vă distrugă credibilitatea în faţa unui public. Cu toate că analiza publicului, selectarea limbajului şi modalitatea în care folosiţi stilul, precum şi felul în care vă structuraţi cazul reprezintă laolaltă factori importanţi pentru a fi perceput drept un pledant sau un oponent credibil şi competent, susţinerea anemică a unei prezentări orale vă va diminua cu siguranţă eficacitatea.

Cum se cîştigă credibilitate din partea publicului

Credibilitatea se referă la percepţia pe care o are publicul privitor la nivelul de încredere ce se poate acorda spuselor unui vorbitor. Ea nu reprezintă ceva de care vă bucuraţi de la sine, deşi ceea ce întreprindeţi pentru a vă pregăti şi susţine argumentele are un impact puternic asupra faptului dacă sînteţi percepuţi drept credibili sau nu. Există două feluri de credibilitate: cea exterioară, care reprezintă produsul reputaţiei voastre dobîndite anterior, şi cea interioară, care reprezintă

produsul experienţei directe a publicului cu persoana voastră şi cu argumentele pe care le aduceţi.

Credibilitatea exterioară

Iniţial, credibilitatea exterioară constituie un factor cu importanţă mai mare în a hotărî felul în care publicul îl percepe pe vorbitor. Reputaţia dobîndită anterior de către o persoană determină gradul în care publicul este dispus să aibă încredere în spusele sale. Credibilitatea exterioară reprezintă produsul a ceea ce publicul cunoaşte deja despre vorbitor cu privire la statutul său socio-economic, la profesiunea, educaţia, rasa, sexul şi poziţia adoptată de acesta referitor la chestiunile sau moţiunea aflate în dezbatere.

Domeniul în care are loc dezbaterea este important în evaluarea reputaţiei dobîndite anterior. Cineva care este fie respectat, fie cunoscut într-un anumit domeniu are o solidă reputaţie dobîndită anterior în faţa unor potenţiali ascultători. Notorietatea locală sau naţională de care se bucură o serie de persoane se datorează faptului că acestea au beneficiat de un număr suficient de apariţii în mass-media, apariţii care e posibil să fi contribuit la construirea reputaţiei dobîndite anterior. Domeniul politicii şi cel al candidaturilor pentru posturi în administraţie ne oferă una dintre cele mai edificatoare demonstraţii ale efectului pe care îl poate avea reputaţia. Cu mult timp înainte de data alegerilor, în unele cazuri chiar înainte de a se fi scurs prea mult din campania electorală, votanţilor li se aduc la cunoştinţă cele mai intime detalii din vieţile candidaţilor, precum şi poziţiile adoptate de aceştia cu privire la chestiunile aflate în discuţie. În alte domenii, credibilitatea dobîndită anterior se manifestă în aceeaşi manieră. De exemplu, succesul lui Oliver Stone ca autor al unor filme de Oscar îi conferă acestuia o credibilitate exterioară de care un regizor mai puţin încununat de succes s-ar putea să nu se bucure, situaţie la care a făcut referire chiar el însuşi şi care îi asigură capacitatea de a determina o serie de

studiouri sceptice să asculte propunerile sale privitoare la proiecte pe care acestea nici nu le-ar lua altfel în discuţie.

Cu cît publicul deţine un număr mai mare de informaţii despre un vorbitor înainte de a asculta argumentele acestuia, cu atît există mai multe şanse ca membrii publicului să-şi fi format păreri ferme cu privire la credibilitatea sa.

Credibilitatea interioară

Este posibil ca un vorbitor să nu se bucure de genul de reputaţie în stare să genereze dispoziţii negative sau pozitive la nivelul publicului său înainte ca acesta să fie expus direct ideilor sale. Credibilitatea interioară, care e atribuită de către public ca rezultat al expunerii sale directe la ideile vorbitorului, joacă în ultimă instanţă un rol mai mare în a stabili dacă publicul percepe un vorbitor drept credibil sau nu. Deşi nu sînteţi întotdeauna în măsură să influenţaţi efectul reputaţiei dobîndite anterior asupra publicului, stă în puterea voastră să modificaţi acea parte a credibilităţii voastre ce constituie produsul expunerii directe a publicului la mesajul vostru.

În capitolul 1 am arătat că în argumentare vă revin o serie de răspunderi de natură etică, cum ar fi acelea de a investiga moţiunea în amănunţime, de a promova binele general al societăţii, de a folosi raţionamente corecte şi de a respecta regulile impuse de dreptul la liberă exprimare existente în societatea noastră. Administrarea credibilităţii voastre interioare în faţa publicului reprezintă capacitatea de a demonstra cît de eficient v-aţi achitat de aceste răspunderi. Credibilitatea interioară este de asemenea influenţată de abilitatea de a vă structura cazul, de claritatea şi precizia de care daţi dovadă în utilizarea limbajului şi de spectacolul pe care îl oferiţi ca vorbitor în timp ce vă susţineţi cazul.

Cum să folosiți credibilitatea pe care o aveți

În primul rînd, vorbitorii care se bucură de o înaltă credibilitate sînt percepuţi drept competenţi şi demni de încredere. Doriţi să fiţi perceput ca un expert, pregătit minuţios pentru a pleda partea care vă revine din moţiune. Dacă respectaţi regulile de selectare şi folosire a dovezilor prezentate în capitolul 6, vă veţi asigura credibilitatea ca vorbitor. Acest lucru înseamnă să recurgeţi la surse de documentare competente, care vor fi acceptate de cei ce vă ascultă drept surse de informaţii corecte, demne de încredere. Semnalarea şi explicarea oricăror părtiniri sau neconcordanţe cuprinse în dovezile pe care le-aţi găsit vor contribui la sporirea credibilităţii voastre. Competenţa şi capacitatea de a fi demn de încredere pot de asemenea să fie demonstrate prin raţionamente credibile.

În al doilea rînd, vorbitorii care se bucură de o înaltă credibilitate sînt bine organizaţi. Nu e destul să creaţi unităţi de argumentare valide. Se impune să le organizaţi de o manieră care să aibă sens pentru cei ce vă ascultă. Dacă veţi urma recomandările privitoare la redactarea dosarelor de argumentare pentru a crea mesaje referitoare la moţiuni de natură faptică, de valoare sau de strategie, ele vă vor ajuta să prezentaţi argumente clare, uşor de urmărit. Faptul de a fi organizaţi în prezentarea argumentelor va creşte probabilitatea ca publicul să vă recepteze ca pe un vorbitor competent. În plus, vă veţi pune la adăpost de orice suspiciuni cum că, sub pretextul dezorganizării, aţi avea ceva de ascuns prezentînd neclar chestiunile, mărindu-vă astfel capacitatea de a fi demni de încredere.

În al treilea rînd, vorbitorii care se bucură de o înaltă credibilitate demonstrează că sînt echitabili şi că respectă interesele cele mai de preţ ale publicului lor. Capacitatea de a vă proiecta imaginea ca o persoană echitabilă şi preocupată de binele general al publicului presupune să vă asociaţi

argumentele sau perspectiva pe care o aveţi asupra moţiunii cu valorile pe care le preţuieşte publicul vostru. În lumea afacerilor, publicul poate pune preţ pe succes, pe progres, pe cercetarea ştiinţifică sau pe depăşirea concurenţei. Capacitatea de a evidenţia o legătură între poziţia voastră şi o chestiune pe care publicul pune preţ, precum şi cea de a explica în ce fel reflectă poziţia voastră interesele publicului în ce priveşte realizarea sau menţinerea chestiunii pe care acesta pune preţ va contribui la clădirea credibilităţii voastre în minţile ascultătorilor sau cititorilor.

În al patrulea rînd, vorbitorii care se bucură de o înaltă credibilitate sînt sinceri. Acest ultim element în gestionarea credibilităţii voastre interioare combină elemente ale folosirii limbii, stilului şi prezentării. Vorbitorii sinceri emană responsabilitate socială prin faptul că evită utilizarea limbii şi a exemplelor de o manieră care ar putea cauza prejudicii. De asemenea, ei evită ambiguitatea, expunînd clar şi fără ocolişuri atît motivele care îi determină să vorbească, cît şi argumentele pe care le-au conceput. Sinceritatea este în egală măsură rezultatul tehnicilor de prezentare, care fac ca un vorbitor să fie considerat o persoană interesantă, plină de viaţă, a cărui mesaj este demn de a reţine atenţia publicului. Acest lucru înseamnă să emanaţi încredere atunci cînd vorbiţi şi să evitaţi expresiile apologetice sau manierismele nonverbale care contrazic această încredere.

În fine, publicul vostru este cel care decide dacă sînteţi sau nu credibil. Procesul de a hotărî ce strategii retorice vă vor ajuta să vă folosiţi cum se cuvine credibilitatea începe cu analiza aşteptărilor publicului. A şti care sînt aşteptările celor ce vă receptează, care sînt sursele de informaţii şi tehnicile de raţionament pe care aceştia le consideră credibile, ce limbaj şi ce tehnici de prezentare le captează atenţia, precum şi ce anume cred ei că este cel mai mult în interesul lor, toate acestea pot fi utilizate în selectarea strategiilor retorice care să vă mărească credibilitatea.

Nu uitaţi, dacă domeniul de argumentare are reguli de confruntare care cer să fie desemnat un cîştigător şi un învins, a pierde nu înseamnă neapărat că nu v-aţi bucurat de credibilitate din partea publicului. Oricare ar fi credibilitatea pe care aţi reuşit să o cîştigaţi în cursul prezentării argumentelor, aceasta va deveni parte din reputaţia voastră anterioară în faţa publicului şi s-ar putea să influenţeze pe membrii acestuia în a da crezare argumentelor voastre pe viitor.

Prezentarea argumentelor voastre în faţa unui public implică mult mai mult decît crearea de argumente valide printr-o analiză eficace a chestiunilor şi prin folosirea dovezilor şi raţionamentelor. Atît argumentele, cît şi maniera de a le prezenta trebuie să fie adaptate ascultătorilor şi cititorilor voştri. Aceasta înseamnă să adoptaţi o perspectivă asupra argumentării care să aibă în centrul său publicul. Trebuie să ţineţi cont de domeniul în care intenţionaţi să pledaţi, precum şi de acele aşteptări ale publicului create de domeniul respectiv. De asemenea, se impune să ţineţi cont de cine anume va constitui publicul vostru şi ce statut au membrii acestuia, factorii de decizie sau participanţii care vă ascultă sau vă citesc mesajul. A vă adapta argumentele pentru a crea un mesaj eficace presupune să selectaţi un vocabular potrivit, să folosiţi tehnici stilistice şi o organizare adecvate, iar în cazul argumentării orale, să exersaţi deprinderile de rostire necesare. Împreună cu conţinutul argumentelor din mesajul vostru, aceste aspecte ale rostirii, proprii argumentării orale, vor avea o influenţă asupra nivelului vostru de credibilitate, precum şi asupra probabilităţii ca publicul să vă recepteze ca pe un pledant sau un oponent al schimbării demn de încredere şi competent.

Lecturi suplimentare recomandate

Campbell, K.K. (1996), *The Rethorical Act*, Belmont, CA, Wadsworth.
Acesta este un text de nivel avansat referitor la discursul public, care ne furnizează informaţii despre toate aspectele alcătuirii unui discurs şi despre tehnica discursului public. Vă recomandăm capitolul 11, „Resursele limbajului", pentru o discuţie completă despre folosirea limbii ca strategie retorică, despre utilizarea figurilor de stil, precum şi asupra a ce anume reprezintă stilul oral.

Lakoff, R.T. (1990), *Talking Power*, New York, Harper Collins, Basic Books.
Robin Lakoff examinează logica şi magia felului în care folosim limba. Ea investighează o varietate de domenii, pentru a afla de ce ininteligibilitatea pare să fie agreată de către universitari, cîtă forţă conţine maniera cotidiană în care utilizăm cuvintele, cum diferă folosirea limbajului de la o regiune la alta a Statelor Unite şi de la o cultură la alta, dar şi cum diferă modul în care folosesc limbajul bărbaţii şi femeile. Cartea propune o analiză a limbajului şi stilului foarte plăcută ca lectură, cu cîteva exemple excelente ale felului în care un domeniu ajunge să influenţeze utilizarea limbajului.

Bibliografie

Andrews, J., Zarefsky, D. (1989), *American Voices: Significant Speeches in American History, 1640-1945*, White Plains, NY, Longman.

Rybacki, K.C., Rybacki, D.J. (1990), *Communication Criticism: Approaches and Genres*, Belmont, CA, Wadsworth.

Toulmin, S. (1958), *The Uses of Argument*, Londra, Cambridge University Press.

Toulmin, S., Rieke, R., Janik, A. (1984), *An Introduction to Reasoning* (ediţia a II-a), New York, Macmillan.

Addenda A
Care sînt regulile jocului?

Dezbaterea competiţională reprezintă un format specializat pentru argumentare. Cadrul în care are loc argumentarea este formalizat, iar participanţii se supun unor limite de timp şi anumitor responsabilităţi. Dezbaterile se pot petrece în cadrul orelor de argumentare, ca parte a procesului de învăţare, sau în competiţii interacademice între echipe reprezentînd diferite instituţii de învăţămînt. Există chiar şi campionate de dezbateri la nivel naţional.

Deoarece orientarea acestei cărţi şi-a propus axarea pe forma specializată a dezbaterii competitive, această addendă oferă o introducere în cîteva forme şi tehnici de dezbatere. Există cărţi întregi dedicate tacticilor şi strategiilor specifice dezbaterilor competitive, precum şi numeroase articole publicate în *Journal of the American Forensic Association*. O dată ce aţi obţinut deprinderile de bază ale argumentării, puteţi opta să investigaţi mai departe tehnica dezbaterilor. Cîştigarea dezbaterilor nu reprezintă decît o chestiune de deprinderi şi de pregătire.

Formate de dezbateri

Deşi există multe formate de dezbateri diferite şi multe feluri de moţiuni de pledat, în general dezbaterea academică are următoarele caracteristici:

1. Echipele de participanţi la dezbateri, de obicei cîte doi de fiecare parte, se pregătesc pentru a susţine ambele părţi ale unei moţiuni. În jargonul dezbaterilor, ele sînt numite echipa afirmatoare şi echipa negatoare, în loc de pledant şi oponent.
2. Toate echipele dezbat aceeaşi moţiune, adesea o moţiune de strategie, timp de un an întreg, deşi Asociaţia de dezbateri cu chestionări încrucişate (CEDA) dezbate moţiuni de valoare pe care le schimbă la jumătatea anului. Moţiunile abordează chestiuni largi, de interes naţional.
3. Dezbaterea este arbitrată de o singură persoană sau de un juriu format din trei, cinci ori şapte persoane, care desemnează cîştigătorii în funcţie de care dintre echipe a demonstrat mai multă măiestrie sau a adus argumente mai convigătoare.

Ca orice altă formă de comunicare, dezbaterea este un comportament supus unor reguli. Unul dintre seturile de reguli se referă la ordinea în care membrii ambelor echipe îşi susţin prezentările şi la intervalul de timp de care dispun pentru fiecare prezentare. Acest set de reguli este ceea ce se denumeşte de obicei prin termenul de *format* pentru dezbatere. Cu toate că pot exista diferenţe minore, majoritatea participanţilor la dezbateri recurg la unul dintre cele două formate de mai jos. Cel dintîi este numit *formatul tradiţional*, în care fiecare din membrii ambelor echipe prezintă o pledoarie constructivă şi una de reconstrucţie. Cu toate că intervalul de timp alocat pentru pledoarii poate varia, formatul arată în felul următor:

Formatul tradiţional

Pledoaria constructivă a primului afirmator	10 minute
Pledoaria constructivă a primului negator	10 minute
Pledoaria constructivă a celui de-al doilea afirmator	10 minute
Pledoaria constructivă a celui de-al doilea negator	10 minute
Pledoaria de reconstrucţie a primului negator	5 minute

Pledoaria de reconstrucţie a primului afirmator	5 minute
Pledoaria de reconstrucţie a celui de-al doilea negator	5 minute
Pledoaria de reconstrucţie a celui de-al doilea afirmator	5 minute

Remarcaţi că echipa afirmatoare prezintă prima şi ultima pledoarie şi că echipa negatoare prezintă două pledoarii la rînd (vom avea mai multe de spus despre aceasta cînd vom discuta responsabilităţile vorbitorilor). Mai trebuie să subliniem că dezbaterea ar putea dura mai mult de o oră, deoarece a devenit un obicei să se acorde ambelor echipe de la cinci la zece minute timp de pregătire în cadrul desfăşurării dezbaterii. Acesta este un timp care poate fi folosit după cum găsesc de cuviinţă membrii echipelor.

Un al doilea format folosit de obicei este *formatul cu chestionare încrucişată*. Ordinea şi durata pledoariilor constructive şi de reconstrucţie rămîn în mare aceleaşi, dar ambelor echipe li se dă şansa de a-şi adresa reciproc întrebări. Formatul arată în felul următor:

Formatul cu chestionare încrucişată

Pledoaria constructivă a primului afirmator	10 minute
Chestionarea încrucişată adresată primului afirmator	3 minute
Pledoaria constructivă a primului negator	10 minute
Chestionarea încrucişată adresată primului negator	3 minute
Pledoaria constructivă a celui de-al doilea afirmator	10 minute
Chestionarea încrucişată adresată celui de-al doilea afirmator	3 minute
Pledoaria constructivă a celui de-al doilea negator	10 minute
Chestionarea încrucişată adresată celui de-al doilea negator	3 minute
Pledoaria de reconstrucţie a primului negator	5 minute
Pledoaria de reconstrucţie a primului afirmator	5 minute
Pledoaria de reconstrucţie a celui de-al doilea negator	5 minute
Pledoaria de reconstrucţie a celui de-al doilea afirmator	5 minute

Lungimea pledoariilor constructive şi de reconstrucţie este uneori scurtată la opt şi respectiv, patru minute, spre a se reduce durata de timp necesară pentru terminarea dezbaterii,

deoarece de obicei timpul de pregătire alocat pentru durata rundei rămîne acelaşi. Indiferent de astfel de modificări minore, formatele de dezbateri prevăd perioade fixe de timp pentru pledoarii şi pentru pregătire şi alocă durate egale celor două părţi pentru disputa propriu-zisă.

Formatul Lincoln-Douglas, numit astfel după dezbaterile istorice unu-la-unu dintre cei doi candidaţi pentru Senat, diferă de formatele de dezbateri pe echipe prezentate mai sus. Acest format este adesea preferat pentru rundele din orele de dezbateri. Variaţiile în cadrul acestui format sînt numeroase. Regulile de bază pentru dezbaterea de tip Lincoln-Douglas stipulează că „fiecare vorbitor prezintă o poziţie constructivă, pune întrebări oponentului, răspunde la întrebări, respinge poziţia oponentului şi îşi apără propria sa poziţie" (Patterson şi Zarefsky, 1983, p. 13). De cîţiva ani, a devenit răspîndită şi dezbaterea parlamentară. Dezbătînd moţiuni de strategie, cum ar fi „preşedintele ar trebui să demisioneze", sau afirmaţii filosofice de valoare ori de natură faptică, cum ar fi „pana este mai puternică decît spada", dezbaterea parlamentară pune accentul pe măiestria oratorică şi cunoştinţele generale. Pagina de web a Asociaţiei Americane pentru Dezbatere Parlamentară <www.avnet.org/apda/guide> oferă un ghid util pentru acest format de dezbatere.

Responsabilităţile vorbitorilor

Atît în ce priveşte stilul de dezbateri tradiţional, cît şi pe cel cu chestionare încrucişată, fiecărui vorbitor îi revin anumite îndatoriri de care trebuie să se achite. Ordinea prezentărilor, conform căreia vorbitorii afirmatori încep şi încheie dezbaterea, este dictată de prezumţie, care se află de partea negatorilor, în vreme ce obligaţia de a dovedi ceea ce îşi propun să susţină reprezintă obligaţia care le revine afirmatorilor. Dezbaterea începe cu *pledoaria constructivă a primului afirmator*. Această prezentare stabileşte baza cazului afirmator şi, de

obicei, include toate concluziile, dovezile şi raţionamentele care, în eventualitatea că nu ar fi atacate, i-ar permite arbitrului să voteze în favoarea moţiunii.

În dezbaterea de valoare, această situaţie ar presupune prezentarea unui caz asemănător celui analizat în capitolul 10: identificarea subiectului valorii, stabilirea criteriilor conform cărora va fi evaluat acesta, urmată de furnizarea de argumente care să susţină justeţea evaluării subiectului valorii de această manieră. În dezbaterea de strategie, primul vorbitor afirmator ar putea analiza cea dintîi chestiune standard, şi anume motivul pentru schimbare, dacă afirmatorii decid să recurgă la metoda utilizării cadrului tradiţional de organizare, necesitate-plan. Totuşi, dacă se apelează la un alt cadru de organizare, primul vorbitor afirmator are responsabilitatea de a prezenta atît o propunere, cît şi un motiv pentru schimbare. Indiferent de faptul că moţiunea poate fi de valoare sau de strategie şi indiferent de cadrul de organizare adoptat, primul vorbitor afirmator prezintă interpretarea pe care echipa sa o dă moţiunii. Cel de-al doilea vorbitor afirmator poate adăuga noi argumente, care dezvoltă şi mai mult respectiva interpretare, sau, în cazul adoptării cadrului tradiţional de organizare, încheie interpretarea moţiunii, dar dacă prima pledoarie afirmatoare nu reuşeşte să prezinte o poziţie la prima vedere, echipa afirmatoare a pierdut runda înainte ca dezbaterea să fi început.

Presupunînd că afirmatorii au prezentat un caz la prima vedere, care sînt îndatoririle ce trebuie incluse în *pledoaria constructivă a primului negator*? Primul vorbitor negator prezintă filosofia echipei negatoare – poziţia sa cu privire la moţiune. Dacă echipa negatoare îşi propune să conteste definiţiile date termenilor-cheie de către afirmatori, respectivele contestaţii se formulează în această pledoarie, după care se oferă definiţii alternative. Dacă definiţiile afirmatorilor sînt atît de inacceptabile încît cazul lor nu pare să aibă legătură cu moţiunea, negatorul invocă de obicei acest lucru tot aici. Dacă echipa negatoare intenţionează să apere prezentul sistem

de valori sau de strategii, primul negator prezintă şi acest tip de argumente. Această pledoarie mai are şi rostul de a respinge direct prezentarea primului afirmator, stabilind astfel ariile de conflict dintre cele două echipe. În dezbaterea de strategie, această pledoarie se axează de obicei pe prima chestiune standard, lăsînd celelalte două chestiuni standard în grija celui de-al doilea vorbitor negator. Acest procedeu poartă numele de *împărţirea sarcinilor* şi vom vedea utilitatea sa atunci cînd vom aborda pledoariile de reconstrucţie.

Pledoaria constructivă a celui de-al doilea vorbitor afirmator îşi propune să repare stricăciunile produse cazului afirmator de către primul vorbitor negator. Deoarece ariile iniţiale de conflict dintre cele două echipe au fost stabilite de către primul negator, cel de-al doilea afirmator trebuie să respingă punct după punct, din trei motive. Întîi, dacă există argumente care atacă definiţiile sau legătura cazului cu moţiunea, afirmatorii nu vor avea cum să continue argumentarea cu succes dacă nu vor face o încercare menită să rezolve aceste dispute în favoarea lor. În al doilea rînd, echipa negatoare urmează să ia cuvîntul de două ori la rînd, în două cuvîntări „spate în spate", cum mai sînt numite. Dacă cel de-al doilea vorbitor afirmator nu respinge argumentele aduse de primul negator, atunci cînd primul afirmator va avea de prezentat pledoaria de reconstrucţie, el se va trezi copleşit de mulţimea argumentelor de care va trebui să se ocupe. În al treilea rînd, există o regulă a dezbaterilor care stipulează că *deşi în pledoariile de reconstrucţie se pot introduce dovezi noi, nu este permis să se introducă argumente noi*. Pledoariile constructive reprezintă locul acceptat pentru prezentarea de argumente noi.

În afara de obligaţia de a repara orice stricăciune, cel de-al doilea vorbitor afirmator trebuie să indice acele argumente care rezistă încă, argumente cu care primul negator a decis să nu intre în conflict. Acest lucru se realizează cel mai bine dacă cel de-al doilea afirmator respinge argumentele negatoare folosindu-se de structura cazului de bază prezentat în pledoaria constructivă a primului afirmator. În fine, în

situaţia unei dezbateri de strategie, cel de-al doilea afirmator trebuie să prezinte propunerea pentru schimbare, dacă aceasta nu a fost inclusă în pledoaria primului afirmator. În general, celui de-al doilea afirmator îi revine sarcina de a reconstrui şi de a extinde cazul afirmator.

Pledoaria constructivă a celui de-al doilea negator reprezintă pledoaria finală din etapa constructivă a rundei. În general, cel de-al doilea negator se ocupă de chestiunile standard pe care partenerul său le-a lăsat neatacate. În dezbaterea de valoare, aceasta ia frecvent forma examinării disponibilităţii societăţii de a accepta noua ierarhie valorică, propusă de către afirmatori. În dezbaterea de strategie, acest lucru înseamnă examinarea propunerii afirmatoare din punct de vedere al solvabilităţii, eludării, aplicabilităţii şi dezavantajelor.

Cel de-al doilea vorbitor negator trebuie să aibă grijă să-şi asculte partenerul cu atenţie, ca nu cumva argumentele lor să fie contradictorii. Pentru echipa afirmatoare, cea mai uşoară manieră de a scăpa de un contraargument care invocă un dezavantaj sau chestiunea solvabilităţii este aceea de a evidenţia că unul dintre argumentele privitoare la corecţii minore sau la inerenţă invocate de către primul negator atenuează impactul dezavantajului sau elimină problema solvabilităţii. Vorbitorii afirmatori au de asemenea datoria de a se asculta reciproc, dar ei nu au o problemă atît de mare cu contradicţiile, deoarece se presupune că ştiu unde anume vor sau nu vor să ajungă cu cazul lor. Ei l-au mai pledat de multe ori înainte. Este posibil însă ca negatorii să-l audă acum pentru prima dată, motiv pentru care ei încearcă să se agaţe de orice pentru a-l respinge.

Pledoaria de reconstrucţie a primului negator deschide faza finală a dezbaterii. Aceste pledoarii „spate în spate" mai sînt uneori numite şi „blocajul negator". Dacă vorbitorii negatori nu-şi stabilesc o împărţire clară a sarcinilor de lucru, cel dintîi negator îşi va pierde vremea repetînd ceea ce tocmai a spus cel de-al doilea negator; din această cauză, orice avantaj care ar fi putut fi obţinut de pe urma acestor pledoarii

consecutive va fi irosit. Resposabilităţile primului negator atunci cînd reconstruieşte sînt asemănătoare cu cele ale celui de-al doilea afirmator atunci cînd îşi prezintă pledoaria constructivă – de a reconstrui şi de a extinde ariile de conflict stabilite prin pledoariile constructive. Este important ca, în pledoaria sa de reconstrucţie, primul vorbitor negator să respingă argumentele prezentate de cel de-al doilea afirmator, nu doar să le repete pe ale sale. Această reconstrucţie trebuie să identifice şi argumentele pe care negatorul le-a „cîştigat" fără dispută, deoarece ele nu au fost contestate de către cel de-al doilea afirmator. Tot această pledoarie trebuie să cristalizeze şi argumentele importante pe care, în timpul pledoariilor de reconstrucţie, echipa afirmatoare trebuie să le respingă cu noi dovezi şi raţionamente suplimentare, dar fără să aducă alte argumente. Dacă, din senin, primul negator îşi dă seama că toate dovezile echipei afirmatoare datează de douăzeci de ani, e prea tîrziu. Aceasta este o pledoarie de reconstrucţie şi nici un fel de argumente noi nu mai pot fi aduse în discuţie.

Pledoaria de reconstrucţie a primului afirmator reprezintă, din punct de vedere strategic, cea mai importantă şi cea mai dificilă pledoarie din toată dezbaterea. Atacurilor lansate de cel de-al doilea negator vreme de zece minute trebuie să li se răspundă în jumătate din acest timp, iar primul afirmator care rosteşte pledoaria de reconstrucţie nu poate să treacă cu vederea ceea ce a avut de spus primul negator, mai ales atunci cînd definiţiile şi/sau legătura cazului cu moţiunea mai sînt încă contestate. În dezbaterea de strategie, paşii de urmat arată cam aşa: în primul rînd, răspundeţi atacurilor la adresa definiţiilor şi/sau legăturii cazului cu moţiunea; în al doilea rînd, respingeţi argumentele prezentate în pledoaria constructivă de către cel de-al doilea negator; în al treilea rînd, respingeţi chestiunile-cheie prezentate pe larg în pledoaria de reconstrucţie a primului negator. În dezbaterea de valoare, ordinea priorităţilor este aceeaşi, deşi natura chestiunilor discutate e alta.

Pledoaria de reconstrucţie a celui de-al doilea negator reprezintă ultima pledoarie a echipei negatoare. În afară de faptul că trebuie să respingă ceea ce a avut de spus primul afirmator în pledoaria sa de reconstrucţie împotriva argumentelor prezentate în pledoaria constructivă de cel de-al doilea negator, atunci cînd reconstruieşte, cel de-al doilea negator nu trebuie să uite că principala sa menire este aceea de a oferi arbitrului un motiv pentru a vota în favoarea echipei negatoare. Această pledoarie trebuie să facă referire la principalele argumente care susţin respingerea argumentelor echipei afirmatoare, indiferent dacă ele au fost iniţiate de primul sau de al doilea vorbitor negator. Acesta este unicul moment din rundă în care respectarea împărţirii sarcinilor între cei doi negatori are efect dăunător pentru echipă.

Pledoaria de reconstrucţie a celui de-al doilea afirmator constituie pledoaria finală din rundă. Ca şi pledoaria de reconstrucţie a celui de-al doilea negator, aceasta prezintă un rezumat al dezbaterii, dar din perspectiva echipei afirmatoare. Probabil că, în pledoaria sa de reconstrucţie, cel de-al doilea negator a prezentat motivele pentru care decizia arbitrului ar trebui să fie în favoarea negatorilor. La rîndul său, prin pledoaria de reconstrucţie, cel de-al doilea afirmator trebuie să le respingă pe acestea, indicînd totodată acele chestiuni pe care echipa negatoare nu le-a contestat, efectul sugerat fiind acela că decizia ar trebui să fie luată în favoarea afirmatorilor. Pe scurt, ultimii doi vorbitori de reconstrucţie încearcă să ofere arbitrului un set de reguli sau criterii menit să favorizeze interpretarea dată moţiunii de către echipa pe care o reprezintă.

Obligaţia de a respinge

Aşa cum am mai arătat, ordinea pledoariilor reflectă cerinţele prezumţiei şi ale obligaţiei de a dovedi ceea ce se susţine. Ordinea în care se ia cuvîntul adaugă, de asemenea, anumite obligaţii pentru ambele echipe în ceea ce priveşte avansarea disputei în cadrul rundei. Aduceţi-vă aminte că pledoaria

primului afirmator trebuie să fie *„prima facie"*, altfel dezbaterea se încheie înainte de a fi început cu adevărat, chiar dacă se vor prezenta şi celelalte pledoarii. La rîndul său, echipa negatoare are obligaţia de a face ca dezbaterea să avanseze prin *iniţierea unei confruntări*. Negatorii sînt obligaţi să respingă ceea ce au prezentat afirmatorii, chiar dacă singurul lor argument ar fi să invoce că afirmatorii au prezentat un caz care e atît de departe de subiect, încît singurul lucru care le rămîne de pledat negatorilor este lipsa unei legături între moţiune şi caz.

Vorbitorii care urmează au obligaţia de *a continua confruntarea*. Prin respingerile a ceea ce tocmai a susţinut cealaltă parte, fiecare pledoarie trebuie să îl aducă pe arbitru mai aproape de luarea unei decizii. Singura excepţie ar putea fi pledoaria constructivă a celui de-al doilea negator, care, datorită împărţirii sarcinilor, lasă, de obicei, argumentele constructive ale celui de-al doilea afirmator în grija primului vorbitor negator de reconstrucţie. Nu este suficient să repetaţi propriile argumente. Trebuie să respingeţi argumentele oponentului vostru, dacă e ca disputa să ajungă la un sfîrşit. Pe lîngă faptul că aveţi de prezentat argumente, mai este necesară şi identificarea ariilor de conflict dintre cele două echipe. Procedînd astfel, ambele părţi au obligaţia de a face un efort sincer pentru a crea argumente care să nu trunchieze, să nu inducă în eroare şi să nu răstălmăcească ceea ce vorbitorii ştiu că e adevărat.

Chestionarea încrucişată

Responsabilităţile vorbitorilor şi obligaţiile de a iniţia şi menţine confruntarea sînt importante atît în dezbaterea tradiţională, cît şi în cea cu chestionare încrucişată. Probabil că v-aţi dat singuri seama ce răspunderi îi revin vorbitorului după ce aţi citit această carte. Şi totuşi, chestionarea încrucişată oferă celor care dezbat cîteva ocazii unice. Ocazia de a pune întrebări şi de a oferi răspunsuri trebuie abordată ca o şansă de a

face dezbaterea să avanseze în aşa fel încît partea pe care o reprezentaţi să iasă în avantaj.

Chestionarea încrucişată se referă de obicei la pledoaria imediat precedentă, deşi este posibil ca ea să includă linii de argumentare care se întind de-a lungul mai multor pledoarii anterioare. Folosiţi-vă de chestionarea încrucişată în mai multe feluri.

Chestionarea încrucişată vă permite să adunaţi informaţii despre modul cum raţionează oponentul vostru. Ce fel de deducţii leagă dovezile de afirmaţii şi ce fel de deducţii leagă un argument de altul? Dacă ele sînt ilogice, puteţi indica acest lucru într-o pledoarie ulterioară.

Chestionarea încrucişată vă permite să evitaţi posibilele neînţelegeri. Dacă nu sînteţi sigur că vorbitorul a spus „milion" sau „miliard", întrebaţi-l. În acest fel, vă asiguraţi că argumentul pe care îl veţi prezenta într-o pledoarie ulterioară nu va putea fi respins pe motivul că s-ar baza pe o neînţelegere.

Chestionarea încrucişată vă permite să căutaţi şi să atrageţi atenţia asupra unor contradicţii, fie în cadrul unei anumite pledoarii, fie între cei doi vorbitori ai aceleiaşi echipe. Atunci cînd, ca prim afirmator, vă revine sarcina de a reconstrui, nu uitaţi că echipele negatoare sînt vulnerabile mai ales în ce priveşte contradicţiile, dacă membrii echipelor respective nu ascultă reciproc ce spune fiecare dintre ei. Sarcina voastră devine mai uşoară dacă identificaţi astfel de contradicţii.

Chestionarea încrucişată vă permite să vă susţineţi propriul caz. Puteţi pune întrebări ale căror răspunsuri să conducă spre concluzia pe care vreţi să o tragă arbitrul.

Remarcaţi că toate aceste scopuri constituie mai degrabă mijloace pentru atingerea unui ţel decît ţeluri în şi prin sine. Chestionarea încrucişată este folosită pentru a crea argumente în pledoariile ulterioare. Nimeni nu a reuşit să cîştige o dezbatere prin imitarea felului în care îşi conduce chestionările încrucişate Perry Mason, personajul din serialul TV cu acelaşi nume, care interpretează rolul avocatului apărării.

Dezbaterile se cîştigă în cadrul pledoariilor constructive şi al celor de reconstrucţie. Oricare credeţi că ar fi avantajele pe care le-aţi obţinut prin chestionarea încrucişată, ele nu vor fi fructificate decît dacă le puteţi exploata la maxim în pledoariile voastre.

Pregătirea reprezintă o etapă la fel de importantă pentru reuşita în dezbaterea cu chestionări încrucişate cum este şi în cea tradiţională. Pregătirea debutează cu o înţelegere cît mai deplină a temei voastre de discuţie. Dezbaterea cu chestionări încrucişate se caracterizează prin aceea că scoate foarte repede la iveală lacunele în cunoştinţe. Fiţi pregătiţi să adoptaţi atît rolul de persoană care pune întrebări, cît şi pe cel de persoană care dă răspunsuri. În ce priveşte primele trei scopuri discutate mai sus, este limpede că va trebui să ascultaţi ce are de spus oponentul vostru şi să hotărîţi pe loc ce anume doriţi să întrebaţi. Pe de altă parte, dacă e să ne referim la cel de-al patrulea scop, vă sugerăm să vă alcătuiţi în prealabil o serie de întrebări. Seria de întrebări pregătite în prealabil vă este utilă deoarece e greu de crezut că veţi da peste o persoană atît de opacă încît să vă ofere de bunăvoie un răspuns care să avantajeze cazul vostru. Dacă prin cazul vostru susţineţi că săracii nu au acces la televiziunea prin cablu deoarece costurile sînt prohibitive, atunci întrebarea „Nu sînteţi de părere că săracii nu au acces la televiziunea prin cablu deoarece costurile sînt prohibitive?" va primi probabil un răspuns negativ. Presupunînd că aveţi la îndemînă dovezile de sprijin, ar fi mult mai util să puneţi următoarea serie de întrebări:

Săracii dispun de la fel de multe televizoare, proporţional vorbind, ca şi restul populaţiei, nu-i aşa?

Ei privesc la televizor cam la fel de mult ca oricine altcineva, nu-i aşa?

Majoritatea săracilor locuiesc în zone urbane deservite de sisteme de televiziune prin cablu, nu-i aşa?

Şi totuşi, puţini săraci sînt abonaţi la respectivele sisteme. Oare această situaţie nu sugerează faptul că preţurile practicate de serviciile de televiziune prin cablu reprezintă o barieră pentru accesul săracilor la aceste servicii?

Chiar dacă această ultimă întrebare ar putea primi acelaşi răspuns negativ, cazul vostru s-ar vedea întărit din două motive. În primul rînd, veţi fi răsădit în mintea arbitrului ideea că există o serie de aparenţe care tind să conducă spre concluzia voastră. În al doilea rînd, puteţi oricum să mai adăugaţi o întrebare: „Foarte bine, îmi puteţi spune atunci de ce credeţi că săracii nu se abonează la televiziunea prin cablu?".

E totuşi bine să cugetaţi de două ori pînă să puneţi o astfel de întrebare. Atunci cînd încercaţi să vă susţineţi cazul în cadrul chestionărilor încrucişate, se recomandă să puneţi întotdeauna întrebări la care cunoaşteţi deja răspunsul. Motivul pentru care puneţi întrebări este să îl convingeţi pe arbitru, nu pe voi înşivă. Prin urmare, dacă nu ştiţi dinainte răspunsul la o întrebare, uneori e mult mai sigur să nu o puneţi, ca nu cumva să descoperiţi, prea tîrziu, că le-aţi oferit oponenţilor şansa de a-şi întări cazul lor. Cu toate că puteţi fi destul de siguri ce fel de răspunsuri vor primi întrebările voastre, se impune să ascultaţi răspunsurile şi să adaptaţi întrebările ulterioare sau chiar să abandonaţi o linie de întrebări dacă ea nu duce nicăieri.

La fel ca rolul de persoană care adresează întrebări, rol ce permite o oarecare pregătire anterioară, şi rolul de persoană care răspunde vă permite să vă gîndiţi dinainte cum să vă susţineţi poziţia. Cu toate că nu aveţi cum anticipa fiecare dintre întrebările ce vi s-ar putea pune, puteţi anticipa tipurile de întrebări care este probabil să vi se adreseze privitor la cazul vostru afirmator şi argumentele negatoare la care recurgeţi de obicei. Antrenaţi-vă să răspundeţi cerîndu-i partenerului să vă adreseze întrebări.

Tot aşa cum diferitele poziţii ale vorbitorilor de-a lungul rundei implică anumite responsabilităţi, rolurile de persoană care întreabă sau care răspunde implică şi ele anumite cerinţe.

Nici una dintre poziţii nu permite consfătuirea cu colegii de echipă pe durata perioadei de chestionare încrucişată. Cel care pune întrebări este cel care conduce în perioada de chestionare încrucişată. El este singurul care adresează întrebări, avînd grijă ca persoana care răspunde să nu încerce să inverseze rolurile. Dacă urmăresc să obţină răspunsuri clare şi scurte, atunci cei ce adresează întrebări trebuie să fie cît se poate de concişi şi de clari. Deşi cel care adresează întrebări nu poate pretinde răspunsuri doar cu „da" sau „nu", el nu este obligat să tolereze răspunsuri interminabile din partea celui ce răspunde. Cel care răspunde trebuie să se străduiască să fie cît de concis posibil, dar el are dreptul de a-şi nuanţa răspunsurile dacă este necesar şi de a refuza să răspundă la acele întrebări care sînt evident inechitabile. Dacă devine necesar ca un răspuns să fie nuanţat sau refuzat, e important ca persoana care răspunde să ofere un motiv.

Atît persoana care adresează întrebări, cît şi cea care răspunde nu trebuie să uite că dezbaterea este o situaţie de discurs public. Ambele părţi trebuie să se abţină de la a face pledoarii pe durata perioadei de chestionare încrucişată, iar întrebările şi răspunsurile trebuie să fie formulate clar şi cu voce tare, pentru ca arbitrul să le poată înţelege pe amîndouă. Cel mai important lucru ce trebuie ţinut minte este să vă păstraţi calmul. Nu deveniţi ostili şi nu intraţi în defensivă şi nici nu întreprindeţi nimic care să genereze aceste comportamente la persoana din faţa voastră.

A şti ce să întrebi în perioada de chestionare încrucişată sau ce să susţii în următoarea pledoarie implică nu numai deprinderi de argumentare, ci şi capacitatea de a fi în stare să înţelegi cum anume evoluează situaţia în rundă în ansamblul său. Care este poziţia echipei voastre? Ce anume a atacat cealaltă echipă? Ce anume a cedat cealaltă echipă? Ce a spus partenerul vostru? Ce urmează să spuneţi voi? Indiferent cît de prodigioasă vă este memoria, cea mai bună metodă de a ţine minte dezbaterea pe măsură ce ea are loc este să învăţaţi cum să luaţi notiţe pe un desfăşurător al dezbaterii.

Un desfăşurător al dezbaterii transcrie evoluţia argumentelor pe parcursul rundei, el nefiind altceva decît un rezumat specializat.

Cum se iau notiţe

La ore, umpleţi pagini după pagini cu notiţe despre ce anume are de spus profesorul vostru. Să presupunem acum că aveţi doi profesori, care se află mereu în dezacord unul cu celălalt. Singura manieră de a ţine lucrurile în ordine atunci cînd învăţaţi este să aveţi cele două seturi de notiţe unul lîngă altul. Deodată, vă daţi seama că lucrurile ar merge mult mai uşor dacă aţi împărţi o foaie de caiet în două şi aţi nota ceea ce are de spus unul dintre profesori într-o parte, iar ceea ce are de spus celălalt, în cealaltă parte. Dacă aţi transcris notiţele unuia dintre profesori cu cerneală neagră, iar pe ale celuilalt cu cerneală roşie, puteţi spune imediat cine a spus ce anume, precum şi care au fost ideile în privinţa cărora a existat un dezacord. Tocmai aţi descoperit cum se redactează fişa de desfăşurare a dezbaterii.

Majoritatea participanţilor la dezbateri îşi împart pagina în mai mult de două coloane – pot să fie chiar şi opt la număr, cîte una pentru fiecare pledoarie. Exceptînd cazul în care puteţi scrie foarte mărunt şi dispuneţi de o vedere foarte bună, vă este utilă o foaie ceva mai mare decît cea de caiet obişnuit; participanţii la dezbateri competiţionale recurg adesea la caietele mari de desen folosite de artişti. Notaţi schematic fiecare pledoarie succesivă în următoarea coloană din dreapta, plasînd unul în dreptul celuilalt argumentele care se află în conflict şi legîndu-le între ele cu săgeţi. Dacă lăsaţi spaţiu liber în dreapta unui argument, acest fapt semnifică probabil că argumentul respectiv nu a fost combătut. Pentru a îngrămădi o mulţime de informaţii într-o coloană îngustă, recurgeţi la simboluri speciale şi la prescurtări. Va fi necesar să vă creaţi propriile voastre simboluri şi prescurtări, întrucît nu există seturi standard. De exemplu, unul dintre autorii acestei cărţi foloseşte acronimul ANIR pentru „Argument Nou În Reconstrucţie". Cu puţin exerciţiu, vă veţi alcătui repede propriul vostru sistem stenografic.

Arbitrii de dezbateri

Dezbaterile sînt arbitrate pentru ca astfel să se stabilească cei care cîştigă şi cei care pierd, dar, spre deosebire de publicul care asistă la argumentări, care poate varia considerabil, publicul care contează în dezbateri este oarecum mai predictibil. De cele mai multe ori, arbitrii de dezbateri sînt profesionişti pregătiţi, care au fost ei înşişi implicaţi în această activitate ca elevi sau studenţi, antrenează la ora actuală sau au antrenat echipe de dezbateri şi predau cursuri de argumentare şi dezbateri. În ce-i priveşte pe participanţi, acest lucru înseamnă că o serie de concepte cum ar fi „prezumţia" sau „obligaţia de a dovedi ceea ce susţii" nu-i vor fi necunoscute arbitrului, cum îi sînt unui public neiniţiat în ale argumentării scrise sau orale. Participanţilor la dezbateri li se recomandă să evite să-l „instruiască" pe arbitru de aceeaşi manieră în care ar proceda cu un public de neiniţiaţi. Dacă intenţionaţi să prezentaţi un argument privitor la lipsa de legătură dintre cazul oponenţilor şi moţiune, pur şi simplu prezentaţi-l şi apoi mergeţi mai departe. Arbitrilor de dezbateri nu le place să li se ţină predici cu caracter teoretic, aşa că nu e necesar să li se aducă la cunoştinţă cît de grav este pentru cazul oponenţilor prejudiciul produs dacă un atac de acest tip e considerat reuşit. Spre deosebire de publicul neiniţiat, arbitrii de dezbateri fac un efort sincer de a-şi lăsa la intrare orice preferinţă personală şi acordă victoria în runda de dezbateri mai degrabă echipei care a dezbătut mai bine decît celei cu care au fost mai mult de acord. Pentru cei ce dezbat, acest lucru înseamnă că o idee care ar fi putut trece nedemonstrată sau ar fi putut fi lăsată insuficient explicată în faţa unui public

neinițiat, deoarece avea mai degrabă statut de premiză, trebuie să-i fie dovedită unui arbitru de dezbateri. De exemplu, dacă tema se referă la șomaj, un arbitru de dezbateri instruit va pretinde dovezi pentru ideea conform căreia angajarea forței de muncă în ansamblul său reprezintă o prioritate națională și va voi să asculte contraargumente că această idee nu constituie o prioritate națională.

Acest lucru nu înseamnă că arbitrii de dezbateri sînt pe deplin imparțiali. În ce privește stilul, unii arbitri nu agreează ceea ce este uneori numit stilul NDT (National Debate Tournament – Turneul Național de Dezbateri), caracterizat printr-o cadență rapidă în prezentare, aducerea unor mari cantități de dovezi în detrimentul explicațiilor, precum și utilizarea excesivă a jargonului de dezbateri („Cu privire la PMA 1..."); este posibil ca alți arbitri să nu aibă nimic împotriva acestui stil. Apariția Asociației de dezbateri cu chestionare încrucișată (CEDA) a reprezentat parțial o reacție la cîteva dintre excesele sesizate ale dezbaterii în stilul NDT. Deși este puțin probabil ca multe echipe să fi pierdut vreodată runde pentru că au vorbit prea repede, cadența prea rapidă vă poate submina atît capacitatea de a vă face înțeles, cît și credibilitatea în fața unui arbitru anumit.

În ce privește filosofia arbitrajului, care stă la baza formei pe care o iau deciziile arbitrilor, unii arbitri de dezbateri de strategie cred că rolul lor este acela de persoană care testează o ipoteză, în vreme ce alții se văd ca factori de decizie. Chiar dacă au fost suficient de bine întemeiate, unii arbitri nu consideră argumentele privind lipsa de legătură a cazului cu moțiunea drept suficiente, în și prin sine, pentru a justifica acordarea votului în favoarea echipei negatoare. Alți arbitri au o perspectivă extrem de îngustă asupra ariei de interpretări posibile pentru subiectul de dezbateri și lasă impresia că fac tot posibilul să accepte argumente referitoare la lipsa de legătură a cazului cu moțiunea ca o manieră de a-și arăta dezaprobarea față de interpretările înguste ale subiectului. Pentru cei ce dezbat, singura consolare este aceea că ei trebuie

să se adapteze doar la o singură persoană, arbitrul, și nu la un grup de oameni ale căror preferințe le sînt necunoscute. Soluția este să afle preferințele celor care îi arbitrează și să fie suficient de flexibili pentru a se putea adapta.

Bibliografie

Paterson, J.W., Zarefsky, D. (1983), *Contemporary Debate*, Boston, Houghton-Mifflin.

Addenda B
Cum se redactează un dosar de argumentare?

Vă amintiţi că în capitolul 12 v-am sugerat că etapa de pregătire o precedă pe cea de prezentare a unui argument. Ultima etapă a pregătirii pentru pledare este cea a redactării dosarului de argumentare. Ideea de a recurge, ca pledant sau ca oponent, la alcătuirea unui dosar pentru crearea de argumente e preluată din domeniul dreptului şi din cel al redactării de dosare juridice. Atunci cînd se pregăteşte pentru un proces sau cînd înaintează un apel la o instanţă superioară, un avocat concepe un dosar în formă scrisă, ce include toate argumentele şi dovezile de care dispune. Dosarul oferă o formă de organizare a argumentelor avocatului într-un tot care să aibă noimă pentru publicul căruia i se adresează. Întocmai ca şi dosarul juridic al unui avocat, dosarul de argumentare nu reprezintă altceva decît un plan de idei, ce conţine afirmaţiile ce trebuie prezentate, însoţită de dovezile necesare pentru a le susţine.

Dosarele de argumentare sînt organizate sub formă de plan de idei. „Un plan de idei este o reprezentare vizuală a legăturilor dintre idei" (Campbell, 1982, p. 222). *Dosarul oferă un plan de idei ce include elementele esenţiale incluse în desfăşurarea argumentelor cu privire la moţiune din perspectiva pledantului sau din cea a oponentului*. În forma sa cea mai succintă, dosarul pledantului conţine următoarele elemente:

1. o enunţare completă a moţiunii;
2. o definiţie a termenilor-cheie;

3. o interpretare a moţiunii de natură faptică, de valoare sau de strategie care stabileşte cum anume va susţine pledantul moţiunea respectivă;
4. expunerea fiecărei chestiuni standard cu ajutorul unităţilor de argumentare, care includ afirmaţiile şi dovezile ce constituie corpul cazului (justificările şi sprijinul pentru acestea se vor include doar dacă este necesar).

Cerinţele minime pentru dosarul de argumentare al oponentului includ:

1. o enunţare completă a moţiunii din perspectiva oponentului;
2. orice contraargument privitor la definiţia termenilor-cheie (notă: deoarece oponentul are libertatea de a accepta definiţia termenilor propusă de pledant, această etapă poate fi omisă);
3. o enunţare a filosofiei care anticipează alegerea făcută de oponent cu privire la strategiile ce vor fi adoptate pentru a respinge cazul pledantului;
4. afirmaţiile şi dovezile care constituie argumentele oponentului, cu justificările şi sprijinul pentru acestea doar dacă este necesar.

Cheia pentru o organizare logică începe cu moţiunea şi cu chestiunile pe care le-aţi descoperit în cursul analizei acesteia. Fiecare chestiune reprezintă o idee principală în planul de idei. În argumentare, o idee principală se numeşte *contenţie*. Sub fiecare contenţie, veţi dispune unităţile individuale de argumentare care dezvoltă contenţia respectivă. Enunţurile afirmaţiilor din aceste unităţi de argumentare constituie substructura planului de idei. Cel de-al treilea nivel al substructurii ce urmează după enunţurile afirmaţiilor ar fi dovezile propriu-zise, justificările şi sprijinul care vă susţin afirmaţiile. Deşi nu aveţi întotdeauna nevoie să oferiţi justificări şi sprijin, atunci cînd vă pregătiţi primul dosar de argumentare, nu e o idee rea să includeţi în planul de idei toate subpunctele cuprinse la al treilea nivel. Scriind justificarea pe larg, aveţi

avantajul de a vă testa validitatea raţionamentelor, iar notarea sprijinului vă asigură că îl aveţi la îndemînă în cazul în care analiza publicului indică faptul că se impune să susţineţi o anumită justificare.

Deoarece scopul unui dosar de argumentare este acela de a vă permite să fiţi clari, e decisiv să respectaţi regulile de realizare ale unui plan de idei. Atunci cînd am vorbit despre afirmaţii, am arătat cît este de important să formulaţi o afirmaţie ca pe un enunţ declarativ complet. Dacă aţi urmat sfatul nostru, aveţi deja baza pentru un plan de idei logic. Atunci cînd redactaţi planul de idei, respectaţi aceste reguli pentru a obţine un plan de idei eficace :

1. enunţaţi fiecare conţenţie sub formă de frază declarativă completă ;
2. fiecare conţenţie reprezintă o idee principală care trebuie să aibă scrise sub ea ideile secundare cuvenite ; o afirmaţie trebuie să se subordoneze conţenţiei pe care o dezvoltă, fiind la rîndul ei enunţată sub formă de frază declarativă completă ;
3. cel de-al treilea nivel de subordonare trebuie să conţină dovezile ce întemeiază afirmaţia ; el mai poate include justificările şi sprijinul ;
4. pentru a indica subordonarea, vă recomandăm să recurgeţi în mod consecvent la un set de simboluri alfanumeric ; în mod obişnuit, conţenţiile sînt indicate prin cifre romane, enunţurile afirmaţiilor aflate sub fiecare conţenţie prin litere mari, iar dovezile, justificarea şi sprijinul aflate sub fiecare enunţ de afirmaţie prin cifre arabe.

Atunci cînd pregătiţi un dosar de argumentare, nu uitaţi că acesta nu reprezintă produsul finit în argumentare. Produsul finit este o cuvîntare sau un eseu. Dosarul de argumentare nu oferă decît o structură logică cu ajutorul căreia să vă organizaţi argumentele. Pentru a putea fi folosit în prezentarea scrisă sau orală, dosarul de argumentare necesită muncă suplimentară. Căci în acestă etapă, pentru argumentarea orală,

Colecţia HEXAGON

PRACTIC

Charly Cungi – *Cum putem scăpa de stres*
Sylvie Lair – *Cum să memorăm*
Charly Cungi – *Cum să ne afirmăm*
Alain Brulé – *Cum dialogăm şi cum convingem*
Brigitte Bouillerce, Françoise Rousseau – *Cum să ne motivăm*
Jean Félix Fiehl – *Cum să ne realizăm proiectele*
Patrik Traube – *Cum să ne alegem psihoterapeutul. Incursiune în psihoterapie*
Brigitte Bouillerce, Emmanuel Carré – *Cum să ne dezvoltăm creativitatea*
Renée Marti – *Cum să evităm eşecurile*
Jean-Denis Ménard – *Cum să ne administrăm timpul*
Adrian Neculau (coord.) – *Cunoaşte-te pe tine însuţi*
Christophe de Jaeger – *Cum să rămînem tineri*
Adrian Neculau (coord.) – *Cunoaşte-l pe celălalt*
Jean-Claude Marie – *Marele secret al zilelor de naştere*
Kyra Mesich – *Manual de supravieţuire pentru cei sensibili*
Guy Missoum – *Am reuşit ! Strategii, tehnici şi metode*
Yvon Dalat – *Ghidul reuşitei tale profesionale*
Peter Colwell – *Cheia succesului. Drumul tău către reuşită*
Brian Clegg – *Dezvoltarea personală. Curs rapid*
Érica Guilane-Nachez – *Şansa e de partea ta ! Metode şi tehnici de autocunoaştere*
Kathy Glover Scott – *Femeia de succes*
Brian Clegg, Paul Birch – *Creativitatea. Curs rapid*
Brian Clegg, Paul Birch – *Arta de a-i conduce pe ceilalţi. Curs rapid*

Richard Denny – *Cum să comunici ca să cîştigi. Secretele unei comunicări de succes*

Gisèle Commarmond, Alain Exiga – *Arta de a comunica şi de a convinge*

Richard Denny – *Încrede-te în tine însuţi*

Ros Taylor, John Humphrey – *Cum să ajungi în top*

Ştefan Prutianu – *Antrenamentul abilităţilor de comunicare*

Louise Masson – *Politeţea înainte de toate. Cum să reuşeşti în afaceri*

Sylvie Royant-Parola – *Cum scăpăm de insomnii*

Érica Guilane-Nachez – *Transa, hipnoza şi autohipnoza. Magia comunicării*

Carole Collins, Carolyn Christison – *Trezeşte-te ! E mai tîrziu decît crezi*

Léo Léderrey – *Descurcă-te cum poţi*

Karyn C. Rybacki, Donald J. Rybacki – *O introducere în arta argumentării. Pledarea şi respingerea argumentelor*

în pregătire :

Karyn C. Rybacki – *Manualul profesorului şi compendiu de teste*